

OS CONTRATOS A TERMO DE SOJA À LUZ DA BEHAVIORAL LAW AND ECONOMICS

Clairton Kubassewski Gama*

Resumo: O presente artigo inicia com o exame da teoria dos contratos incompletos e dos motivos que explicam a existência desse tipo de relação, indicando a importância do princípio da boa-fé objetiva. Posteriormente, demonstra que os contratos a termo de soja podem ser caracterizados como contratos incompletos, ressaltando a importância desse instrumento para o agronegócio. Em seguida, busca verificar a resposta das partes frente às tentativas de revisão judicial e de renegociação consensual dos contratos em decorrência de oscilações no preço do produto, destacando que a revisão judicial, além de inaplicável, pode acarretar consequências reputacionais negativas. Enfim, visa demonstrar, através da Teoria dos Jogos, que os agentes econômicos parecem se mostrar predispostos a renegociar os termos da contratação.

Palavras-Chave: Contratos a Termo; Soja; Análise Econômica do Direito; Análise Econômica-Comportamental do Direito; Teoria dos Jogos.

SOYBEAN FORWARD CONTRACTS IN THE LIGHT OF BEHAVIORAL LAW AND ECONOMICS

Abstract: This article begins with an examination of the incomplete contracts theory and the reasons that explain the existence of this type of relationship, indicating the importance of the

* Mestrando em Direito pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul - UFRGS. Especialista em Direito Tributário pelo Instituto Brasileiro de Estudos Tributários - IBET. Advogado no Kubaszewski Gama Advogados Associados. Membro da União Brasileira dos Agraristas Universitários - UBAU.

principle of objective good faith. Subsequently, it demonstrates that soybean forward contracts can be characterized as incomplete contracts, emphasizing the importance of this instrument for agribusiness. Then, it seeks to verify the response of the parties in the face of attempts at judicial review and consensual renegotiation of contracts as a result of fluctuations in the price of the product, highlighting that the judicial review, in addition to being inapplicable, may have negative reputational consequences. Finally, it aims to demonstrate, through Game Theory, that economic agents seem to be predisposed to renegotiate the terms of the contract.

Keywords: Forward Contracts; Soybean; Law and Economics; Behavioral Law and Economics; Game Theory.

Sumário: Introdução; 1. A Teoria dos Contratos Incompletos e os Contratos a Termo de Soja no Contexto Brasileiro; 1.1. O fenômeno da incompletude contratual; 1.2. Os contratos a termo de soja como contratos incompletos e sua importância para o agronegócio brasileiro; 2. Os Contratos a Termo de Soja diante das Flutuações do Mercado; 2.1. A resposta comportamental dos agentes diante da revisão judicial dos contratos; 2.2. As consequências econômicas e os fundamentos comportamentais da renegociação consensual e preservação dos contratos; Considerações Finais; Referências.

INTRODUÇÃO



relevância da soja para o agronegócio brasileiro é indiscutível, apresentando anualmente crescimento da produtividade, do volume de recursos movimentados, de exportações e, consequentemente, da importância do setor para a economia nacional. Este crescimento, que já vem sendo observado nas

últimas décadas, fez com que os produtores acabassem buscando formas alternativas ao Sistema Nacional de Crédito Rural (SNCR) para o custeio da produção, uma vez que se verificou a insuficiência do crédito agrícola ofertado pelos sistemas tradicionais, seja através de instituições públicas ou privadas.

Os contratos a termo surgem, então, como uma alternativa à obtenção de financiamentos bancários, na medida em que permitem ao produtor negociar antecipadamente a produção que irá ainda plantar, fixando desde já o preço a ser pago futuramente pelo adquirente. Tal espécie contratual, além de trazer segurança ao produtor quanto à comercialização de sua produção, passa a funcionar como instrumento de financiamento da sojicultura no Brasil, tanto sob a forma de financiamento direto (mediante a entrega antecipada de parte do pagamento, por exemplo), quanto através da entrega de insumos para o cultivo do produto.

Ocorre que o preço da soja, inclusive dada sua natureza de *commodity* agrícola, está invariavelmente sujeito às oscilações do mercado, inclusive a nível internacional. Assim, é possível que o preço da soja praticado no mercado quando do vencimento da operação pactuada através de um contrato a termo seja superior ao preço que fora antes pré-fixado. Aliás, é a situação que ocorre atualmente, em relação à safra 2020/2021. Como consequência, alguns produtores vêm buscando o Poder Judiciário para tentar revisar o contrato, almejando receber o valor atual de mercado da soja e não o valor pré-fixado no contrato.

É diante deste cenário que se justifica o presente estudo, visando analisar os efeitos decorrentes da tentativa de revisão judicial dos contratos a termo de soja em decorrência da oscilação do preço do produto.

O objetivo é verificar, por meio da utilização de ferramentas da Análise Econômica (*Law and Economics*) e, principalmente, da Análise Econômica-Comportamental do Direito (*Behavioral Law and Economics*), qual a resposta comportamental das partes contratantes, sobretudo dos adquirentes da

produção, quando o produtor busca a via judicial para pleitear a revisão dos termos do contrato.

Pretende-se fazer uma abordagem multidisciplinar, através de uma metodologia de pesquisa de revisão bibliográfica de estudos jurídicos e de outras áreas, como a economia e a agronomia.

O trabalho está estruturado em duas partes: na primeira, busca-se examinar a teoria dos contratos incompletos e os motivos que, sob uma perspectiva econômica, explicam a existência desse tipo de relação, ressaltando a importância do princípio da boa-fé objetiva. Posteriormente, procura-se demonstrar que os contratos a termo de soja podem ser caracterizados como contratos incompletos.

Na segunda parte do artigo, busca-se verificar a resposta comportamental das partes contratantes frente às tentativas de revisão judicial e de renegociação consensual dos contratos, destacando-se que a revisão judicial, além de inaplicável, pode acarretar consequências reputacionais negativas. Enfim, pretende-se demonstrar, através da Teoria dos Jogos, que os agentes econômicos se mostram predispostos a renegociar os termos da contratação.

1. A TEORIA DOS CONTRATOS INCOMPLETOS E OS CONTRATOS A TERMO DE SOJA NO CONTEXTO BRASILEIRO

1.1. O FENÔMENO DA INCOMPLETUDE CONTRATUAL

O objetivo precípuo do contrato, sob uma perspectiva econômica, é permitir que as partes contratantes realizem trocas e que ambas obtenham ganhos recíprocos, visando uma situação de equilíbrio de Pareto ou de resultado ganha-ganha (*win-win*) (MACKAAY; ROUSSEAU, 2020, p. 403-405).

Não obstante, além de estabelecer uma relação de troca,

os contratos também servem como instrumento para alocação de riscos e distribuição de direitos e obrigações (TIMM; GUARISSE, 2019, p. 166), haja vista a necessidade de que as partes considerem a existência de complexidades que podem interferir na relação contratual, como, por exemplo, a inexistência de simultaneidade nas prestações das partes, a dificuldade (ou até impossibilidade) de se descrever as especificidades do bem negociado de forma pormenorizada e a existência de incertezas quanto ao cumprimento efetivo do acordo, entre diversas outras.

Visando cumprir com essas funções e solucionar tais complexidades, é que se desenvolveu a ideia de contrato completo (*complete contract*), no qual, teoricamente, todos os acidentes de percurso teriam sido considerados no instrumento da contratação (MACKAAY; ROUSSEAU, 2020, p. 420). Historicamente é possível encontrar exemplos marcantes de contratos em que se pretendeu alcançar a completude, como sinônimo de garantia de uma boa contratação. Cita-se, para ilustrar tal fato, o contrato de compra e venda do Empire State Building, celebrado em 1951 e que envolveu mais de cem advogados que elaboraram um documento com mais de quatrocentas páginas (MARTINS-COSTA; NITSCHKE, 2015, p. 1251).

Contudo, há que se considerar que a completa especificação do contrato “nunca vale o custo dos incômodos que seriam evitados”. E é justamente por isto que os instrumentos contratuais são “necessariamente incompletos” (MACKAAY; ROUSSEAU, 2020, p. 421). São os custos de transação, portanto, um dos fatores que determinam a existência dos chamados contratos incompletos (*incomplete contract*).

A ideia de custos de transação foi apresentada por Ronald Coase em artigo publicado em 1960 e que, de certa forma, rompe com a abordagem econômica neoclássica de racionalidade ilimitada e de preocupação dos agentes econômicos unicamente com os custos de produção, passando a introduzir o elemento dos custos de transação na equação (CAMINHA; LIMA,

2014, p. 159). Coase explica que toda transação envolve etapas e operações que, para sua execução, demandam custos. Em alguns casos, tais custos podem se tornar tão elevados que irão inviabilizar a própria transação (COASE, 2008).

No âmbito de uma relação contratual, podem ser identificados três tipos de custos de transação, a saber: (i) os relacionados com a busca de informações sobre a outra parte da relação e sobre o bem negociado; (ii) os necessários para a condução da negociação; e (iii) aqueles referentes às garantias da execução do contrato (TIMM; GUARISSE, 2019, p. 166-167). Pode-se colocar dentre os custos de transação também os custos cognitivos, ou seja, aqueles correspondentes ao esforço mental que o agente necessita para identificar as contingências necessárias para a negociação em tela e, então, elaborar as cláusulas contratuais de acordo com estas, somado, ainda, ao fato de não poder dedicar tempo a outras atividades importantes em razão da necessidade de elaborar o contrato de forma mais completa (ARROSI, 2018, p. 48).

Assim, tem-se que o fenômeno da incompletude dos contratos pode decorrer dos custos de transação, quando estes se mostrarem muito altos e, conseqüentemente, tornarem inviável antecipar e prever todas e quaisquer possíveis ocorrências dentro de uma relação contratual.

Por outro lado, não se pode ignorar que existem limites no processo humano de tomada de decisões (CAMINHA; LIMA, 2014, p. 172). Importante destacar que tal fato não implica em um total abandono da ideia neoclássica de racionalidade ilimitada, tampouco que os agentes se comportam de forma irracional. Pelo contrário, significa dizer que há elementos comportamentais que devem ser considerados quando da análise do impacto ou efeitos de determinada norma, os quais não correspondem perfeitamente ao que determinaria a teoria da escolha racional, pois nem sempre as escolhas dos agentes serão pautadas unicamente por análises de custo-benefício visando

maximizar seus benefícios (KOROBKIN; ULEN, 2000, p. 1074-1075). Em verdade, é praticamente impossível, ou ao menos muito improvável, que os agentes sejam capazes de coletar, processar e considerar todas as informações necessárias para tomada de cada decisão, como a teoria da escolha racional e a racionalidade ilimitada indicam que aconteceria.

É justamente o que argumenta a teoria da racionalidade limitada (*bounded rationality theory*), demonstrando que os agentes muitas vezes encurtam o processo de tomada de decisões, fazendo escolhas que não atendem exatamente à previsão de maximização da utilidade (KOROBKIN; ULEN, 2000, p. 1075).

Um contrato incompleto, pois, pode se originar destas limitações de racionalidade. A previsão de todas as variáveis de possível ocorrência no desenvolvimento da relação contratual, além de gerar custos de transação, pode ser – e geralmente é – tarefa de extrema dificuldade. E mesmo que tais previsões pudessem ser feitas, há ainda outras dificuldades, que dizem respeito à negociação entre os agentes acerca de tais previsões e à determinação de uma forma de prevê-las no instrumento contratual de modo que, no caso de uma eventual disputa, seja possível interpretar o significado que as partes pretenderam dar a tais estipulações (HART; MOORE, 1988, p. 765).

Frente a tais dificuldades, portanto, é comum que as partes contratantes acabem por adotar um padrão de instrumento contratual¹, evitando maiores esforços cognitivos para tentar antever possíveis ocorrências e medidas de contingência para as mesmas (ARROSI, 2018, p. 51). Desta forma, a racionalidade limitada também explica a existência dos chamados contratos incompletos.

¹ A utilização de instrumentos contratuais padronizados e, logo, a existência deliberada e proposital de lacunas nos contratos, relaciona-se com a ideia de *implied terms* do Direito inglês, segundo a qual as partes valem-se de estipulações implícitas nos contratos para todas as questões que não precisam ser expressas porque são “tão óbvias que falam por si” (ARROSI, 2018, p. 47).

Há, ainda, outro fator a ser considerado, o qual diz respeito à assimetria de informações. Por vezes, as partes – ou uma das partes – de uma relação contratual podem não possuir todas as informações essenciais sobre o negócio. Isto pode ocorrer por diversos motivos: sonegação de informações; opção da parte por não buscar informações, visando não aumentar os custos de transação; dificuldade em compreender adequadamente as informações disponíveis; entre outros (COOTER; ULEN, 2010, p. 233).

Essas situações de assimetria de informações, sobretudo quando conjugadas com as ideias de custos de transação e de racionalidade limitada, que inclusive ajudam a compreender o porquê de as informações poderem estar mais disponíveis a uma parte da relação contratual do que a outra, também se apresentam como fator que explica a existência dos chamados contratos incompletos.

Dentro da temática do presente artigo, é importante fazer menção ao fato de que a assimetria de informações não pesa apenas em desfavor dos produtores. Também os adquirentes, por mais organizados comercialmente que sejam, podem experimentar situações de desconhecimento sobre pontos importantes da relação contratual. Outrossim, há que se considerar que o próprio mercado cria instrumentos que visam auxiliar os produtores a combater eventuais dificuldades de informação, como é o caso das cooperativas e das associações de classe. Pode-se mencionar também o projeto desenvolvido pela Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA) e pelo Serviço Nacional de Aprendizagem Rural (SENAR), denominado “Campo Futuro”, que objetiva auxiliar produtores nas tomadas de decisões por meio da capacitação e da facilitação de acesso a informações estratégicas (BRASIL, 2021).

Dessa forma, frente à existência de custos de transação, de limitações na tomada de decisões puramente racionais e de assimetria de informações, chegamos aos contratos incompletos, os quais podem ser conceituados como instrumentos que

permitem gerir as relações contratuais que se caracterizam pelo elevado grau de complexidade e que refletem a capacidade limitada dos agentes para descrever todas as complexidades de possível ocorrência e antever medidas de contingência que garantam a execução do contrato ou a sua alteração (CAMINHA; LIMA, 2014, p. 162).

Essa incompletude, caracterizada pela ausência de previsão de todas as eventuais futuras complexidades, ao contrário de gerar prejuízo às partes, em verdade é causa de ganhos em relação à custos de transação (CATEB; GALLO, 2009, p. 2). E por isso mesmo é possível ver os contratos incompletos como modelo eficiente para administração das complexidades da relação contratual, baseado em uma lógica de alocação de riscos e tomada de decisão sobre contingências *ex post* (CAMINHA; LIMA, 2014, p. 163).

Nesse contexto, ganha relevância o princípio da boa-fé objetiva, trabalhado pela doutrina civil como padrão de conduta que o “homem médio” adotaria frente a um caso concreto, levando em consideração os aspectos sociais envolvidos. A boa-fé objetiva pode ser vista como regra de conduta ou como dever de agir de acordo com determinados padrões sociais estabelecidos e reconhecidos (VENOSA, 2006, p. 345-376).

Sob uma perspectiva de Análise Econômico-Comportamental do Direito, a boa-fé objetiva pode ser vista como “standard de comportamento”, a impedir que, frente uma relação contratual baseada em um instrumento incompleto e que, por isso mesmo, necessita de alocação de riscos e tomada de decisões *ex post*, os agentes apresentem comportamentos oportunistas. Assim, o princípio da boa-fé atua por meio de um conjunto de deveres a serem observados pelas partes contratantes, no sentido de manterem comportamento de lealdade, transparência e cooperação, que será fundamental para o preenchimento das lacunas existentes em contratos incompletos (TIMM; GUARISSE, 2019, p. 171).

Analisados os fatores que levam à formulação de contratos incompletos, bem como destacada a importância que o princípio da boa-fé desempenha neste tipo de relação contratual, passamos agora a verificar como os contratos a termo de soja se relacionam com a teoria da incompletude contratual.

1.2. OS CONTRATOS A TERMO DE SOJA COMO CONTRATOS INCOMPLETOS E SUA IMPORTÂNCIA PARA O AGRONEGÓCIO BRASILEIRO

Os contratos a termo de soja, ou “contratos de soja verde” (ZYLBERSZTAJN; REZENDE; GORGA, 2005, p. 18), tratam-se de contratos de compra e venda antecipada para entrega futura com preço pré-fixado, tendo como principal diferença para os chamados contratos futuros o fato de serem negociados diretamente entre as partes contratantes, enquanto os contratos futuros são operados no ambiente da Bolsa de Valores. São as partes que definem de antemão o produto, suas especificidades e quantidade, bem como pré-estabelecem o preço a ser pago na data de vencimento da operação, quando, então, o produto deverá ser entregue.

Esse tipo de contratação, mais sofisticada do que a dos contratos de compra e venda comuns, é resultado da evolução experimentada pela cadeia agropecuária brasileira nas últimas décadas, que passou a se envolver e a se preocupar não apenas com o que ocorre “dentro da porteira” – quer dizer, com a produção em si –, mas também com o que acontece antes – em relação a insumos, assistência técnica e obtenção de recursos financeiros, por exemplo – e com o que irá acontecer depois – em referência à logística, mercados atacadistas e varejistas, dentre outros (ARAÚJO, 2007, p. 5). Trata-se da consolidação do conceito de agronegócio, ou *agribusiness* (PISANI; FRANCESCHETTI, 2010), que evidencia a integração entre produção agropecuária e indústria, referindo-se à cadeia

produtiva organizada num conjunto de atividades que abrangem as diversas fases da produção agrária: antes, dentro e depois da porteira (BURANELLO, 2011, p. 25-40).

A maior abrangência da cadeia agropecuária, conformando-se ao que se denomina de sistemas agroindustriais (SAG's), gera reflexos também nas relações contratuais entre agricultores, fornecedores de insumos, colaboradores e, claro, adquirentes da produção, seja empresas comerciais exportadoras, *trading companies*, indústrias de beneficiamento, ou mesmo distribuidores, atacadistas e até consumidores de varejo. A prática revela que os agentes envolvidos preferem realizar as atividades de produção, comercialização e distribuição de forma coordenada pela via contratual, indicando um aumento do valor reconhecido à organização formal e instrumental do mercado agropecuário (ZYLBERSZTAJN, 2000, p. 8).

Ocorre que a maior abrangência dos SAG's acarreta, por consequência, maiores complexidades, as quais não podem (e mesmo não devem) ser totalmente previstas nos contratos, sob pena, principalmente, de importar em custos de transação que acabarão, em última instância, por inviabilizar a operação, como visto no tópico anterior. Portanto, os contratos a termo de soja acabam se caracterizando como contratos incompletos.

A mencionada evolução das cadeias produtivas agropecuárias verificada no Brasil nas últimas décadas também explica a importância deste tipo de contratação para o setor. Como já dito, por uma perspectiva econômica, os contratos visam permitir trocas entre as partes, servindo também como instrumento para minimização e alocação de riscos. Particularmente em relação aos contratos a termo de soja, estas funções ou objetivos se revelam de forma bastante visível. Ao lado de questões particulares de cada região produtora do Brasil que podem vir a determinar motivos específicos para este tipo de contratação, de modo geral pode-se dizer que os produtores de soja optam por contratos a termo como forma (i) de alocação de riscos e (ii) de

obtenção de recursos que servirão, inclusive, para financiar a própria operação agrícola objeto da negociação (REZENDE, 2008, p. 12).

Quanto à alocação de riscos, é sabido que a atividade agrícola está sujeita a riscos biológicos, climáticos e de mercado, os quais colocam o produtor rural num ambiente de incertezas diante da potencial variação no preço dos insumos e do próprio produto. Assim, os contratos a termo apresentam-se como instrumentos capazes de reduzir – ou ao menos de melhor alocar – os riscos do produtor no que se refere a prejuízos financeiros por oscilação nos preços, sobretudo dos produtos (ANDRADE; *et al.*, 2011).

A negociação entre as partes permite que os riscos sejam imputados àquela que ao melhor custo puder assumi-los, seja porque está em melhor posição para adotar medidas de precaução para evitar o evento, ou reduzir sua gravidade, ou porque pode se garantir a menor custo (MACKAAY; ROUSSEAU, 2020, p. 415). No caso dos contratos a termo de soja, o risco pela oscilação do preço do produto é imputado ao adquirente da produção², pois quando as partes celebram o contrato há desde então a pré-fixação do preço a ser pago futuramente, o qual deverá ser cumprido mesmo que, quando do vencimento da operação, o produto apresente cotação no mercado inferior ao preço que foi previamente fixado.

Poder-se-ia argumentar que o produtor também assume parcela de risco pela oscilação do preço, pois pode ocorrer de, no vencimento da operação, o preço pré-fixado ser inferior ao preço praticado no mercado. Contudo, tal argumento não se

² Cabe registrar que, via de regra, os adquirentes de produção agrícola que utilizam contratos a termo também se valem de mecanismos para elidir, ao menos parcialmente, os seus riscos. É o caso, por exemplo, da negociação dos contratos a termo no mercado futuro, com a utilização de instrumentos de *hedge*, que pode ser definido como uma operação que tem por objetivo justamente diminuir o risco de outra operação (ANDRADE; *et al.*, 2011). Também é comum encontrar contratos a termo que exigem outras formas de garantia, como a emissão de Cédula de Produto Rural (CPR) ou até mesmo garantias reais (ZYLBERSZTAJN; REZENDE, 2011, p. 158).

sustenta, haja vista que neste caso o produtor não estaria experimentando um prejuízo, mas tão somente não realizando um ganho extra. Ora, durante a negociação, o produtor calcula o preço a ser pré-fixado considerando o custo da produção e agregando a ela uma margem que considera razoável de lucro (ANDRADE; *et al.*, 2011). Por isto é que se pode dizer que o risco pela oscilação do mercado é transferido para o adquirente. Caso o produtor deseje manter a possibilidade de maiores lucros, não deve optar pela venda a termo, mas pela venda no mercado à vista. Ocorre que, neste caso, aí sim, o produtor ficará sujeito ao risco da desvalorização do produto.

Também poder-se-ia cogitar risco ao produtor pelo fato de que, assim como o preço do produto pode oscilar para mais em relação ao valor pré-fixado, o custo dos insumos tende a acompanhar tal valorização. Assim, entregar o produto por um preço pré-fixado inferior ao valor atual poderia implicar dificuldades em adquirir insumos num mercado mais valorizado. Porém, neste tipo de relação contratual é muito comum a presença da cláusula denominada *barter*, através da qual parte da produção adquirida é paga mediante a entrega de insumos (JOHANN; CUNHA; WANDER, 2017, p. 73-74).

No que se refere à utilização dos contratos a termo como instrumento de financiamento da produção, tem-se que a soja é o produto agrícola que melhor representa a nova era da agricultura brasileira, ostentando um expressivo crescimento tanto em termos de produção quanto de importância econômica (KLEIN; LUNA, 2020, p. 75-76). Em grande parte, esse crescimento decorre da organização e estruturação do setor, que percebendo a insuficiência do Sistema Nacional de Crédito Rural (SNCR), verificada principalmente na década de 1980, conseguiu buscar linhas paralelas de financiamento (BELIK; PAULILLO, 2001, p. 97). E, a partir dos anos 1990, a utilização dos contratos a termo como meio de financiamento para a produção ganhou ainda mais relevância, tornando-se hoje o principal meio de obtenção de

custeio para o segmento da soja (KLEIN; LUNA, 2020, p. 128-129).

De se destacar, ainda, a importância dos contratos a termo de soja como instrumentos não apenas de financiamento direto, mas também como forma de fornecimento de insumos agrícolas da parte compradora para a parte vendedora (ZYLBERSZTAJN; REZENDE; GORGA, 2005, p. 19).

Caracterizado, portanto, o contrato a termo de soja como um contrato incompleto, no qual as divergências advindas durante o curso da relação contratual deverão ser resolvidas *ex post*, bem como verificada a grande importância deste modelo de contratação para o setor agrário brasileiro, passa-se agora a analisar qual o meio mais adequado para a resolução de complexidades advindas da oscilação do preço da soja no mercado, considerando a resposta comportamental dos agentes diante da revisão judicial ou da renegociação consensual dos contratos.

2. OS CONTRATOS A TERMO DE SOJA DIANTE DAS FLUTUAÇÕES DO MERCADO

2.1. A RESPOSTA COMPORTAMENTAL DOS AGENTES DIANTE DA REVISÃO JUDICIAL DOS CONTRATOS

A grande maioria dos pedidos judiciais de revisão dos contratos a termo de soja por oscilações do preço do produto no mercado tem por fundamento a teoria da imprevisão, conforme preceituado pelo artigo 478 do Código Civil. Desta forma, inicialmente é importante tecer alguns comentários quanto à possibilidade jurídica destes pedidos e quanto à procedência do fundamento invocado.

Parcela significativa da doutrina afirma que o objetivo central do contrato (promover trocas entre os agentes visando ganhos recíprocos) será melhor atingido “deixando as pessoas livres para celebrar os contratos que lhes convierem” (ARROSI,

2018, p. 44. MACKAAY; ROUSSEAU, 2020, p. 404). A liberdade contratual, enquanto resultado de longa evolução histórica, manifesta-se como base da teoria dos contratos, tendo como seus principais corolários as ideias de que cada agente pode escolher como e quando irá se obrigar e de *pacta sunt servanda*, ou seja, de que os contratos devem ser cumpridos, inclusive sob pena de execução forçada. E isto porque, se o melhor é permitir que as partes celebrem contratos como lhes convier, o contrato somente terá valia se as partes tiverem garantias de que ele será cumprido (TIMM; GUARISSE, 2019, p. 168-170).

Contudo, existem situações dentro de uma relação contratual que podem vir a tornar tal relação insustentável. Por isto se aceita a possibilidade de intervenção judicial no conteúdo de certos contratos, visando reduzir eventuais desequilíbrios na relação (ALVES, 2010, p. 35).

Mas não se pode esquecer que esta intervenção será sempre em caráter excepcional, sendo a regra não haver intervenção na liberdade das partes, deixando-as livres para definirem os termos da relação contratual. Inclusive, o Teorema de Coase indica que o acordo, da forma em que celebrado pelas partes, tende a soluções mais eficientes do que a intervenção estatal. Assim, a intervenção somente será admissível quando trouxer à relação soluções mais eficientes do que aquelas construídas pelas partes. Quer dizer, “a função geral da intervenção jurídica nos contratos é superar os erros e ineficiências que surgem a partir de falhas de mercado, em especial os custos de transação” (TIMM; GUARISSE, 2019, p. 172).

Daí a importância de que haja requisitos estabelecidos legalmente para a configuração de hipóteses nas quais a intervenção judicial será possível. E é isto o que faz o Código Civil ao disciplinar a aplicação da teoria da imprevisão, exigindo que, para sua aplicação e conseqüente revisão do contrato, haja um evento superveniente à contratação cujo risco de ocorrência não seja previsível e cujas causas sejam alheias às partes, gerando

um impacto que impossibilite economicamente a execução do contrato através da imposição de prejuízo a uma parte e de extrema vantagem a outra.³

No caso dos contratos a termo de soja, pode-se dizer que tais requisitos não se evidenciam. Com efeito, os eventos supervenientes capazes de autorizar a aplicação da teoria da imprevisão são apenas aqueles que fogem totalmente da previsibilidade das partes (VENOSA, 2006, p. 460). E a variação no preço da soja não pode ser considerada como um evento extraordinário ou imprevisível, pois a flutuação do preço não só pode ocorrer, como, de fato, ocorre todos os anos, já que é da própria natureza do mercado que haja oscilações no preço dos produtos (RODRIGUES, 2003, p. 11).

O mercado está sujeito a oscilações dos preços dos ativos negociados, podendo tais oscilações acarretarem em uma elevação ou em diminuição do preço do produto, a depender das condições de oferta e dos interesses do mercado pelo mesmo. Assim, tais oscilações não podem ser apontadas como causas a ensejar a revisão contratual (NAZARI, 2020, p. 674-675 e 701).

Aliás, interessante observar que Liones Severo, em obra publicada em 2011, previu os impactos da abertura do mercado chinês e do aumento da utilização dos fretes marítimos sobre o mercado de soja brasileiro, afirmando expressamente que “os preços da soja se tornaram previsíveis” (CORREA, 2011, p. 18-22 e 50-54).

Por outro lado, também não se verifica a imposição de prejuízo a uma parte e concessão de extrema vantagem a outra. Como já dito, quando o produtor negocia com o adquirente para pré-fixar o preço a ser pago pela soja, além do custo da produção, é considerada uma margem de lucro. Logo, mesmo que o preço da soja valorize em relação ao preço pré-fixado, não haverá propriamente prejuízo ao produtor, mas apenas diminuição de ganho. E o adquirente não experimentará uma vantagem

³ Nesse sentido, veja-se o artigo 478 do Código Civil Brasileiro.

extrema, pois é comum que os adquirentes negociem os contratos a termo, por exemplo, no mercado futuro, através de operações de *hedge*.

Cabe destacar que “a teoria da imprevisão não é uma proteção jurídica a maus negócios, nem caridade da autoridade estatal aos desfavorecidos, é mecanismo de proteção dos agentes econômicos da ruína” (CASTRO, 2006, p. 21). Não basta que se verifique a possibilidade de aumento de ganhos para autorizar a revisão do contrato. É indispensável que haja a prova da imposição de prejuízo a uma parte e de concessão de extrema vantagem para a outra.

Ademais, deve-se ter em mente que não se trata de relação de consumo (BRASIL, 2008), mas sim de relação comercial⁴ que, dada a simetria e profissionalização das partes, as quais inclusive são presumidas⁵, exige uma interpretação diferente daquela geralmente empregada nos demais contratos de direito privado, tais como os contratos de trabalho, os contratos de consumo ou mesmo os contratos entre particulares (CASTRO, 2006, p. 25).

Dessa forma, percebe-se que realmente a aplicação da teoria da imprevisão aos contratos a termo de soja por flutuações no preço do produto não se sustenta. E o Superior Tribunal de Justiça (STJ), inclusive, possui jurisprudência consolidada nesse sentido (BRASIL, 2007. BRASIL, 2012).

Contudo, algumas decisões judiciais, sobretudo de primeiro grau, têm entendido pela revisão dos contratos. O fundamento destas decisões pode ser explicado sob uma perspectiva empírica. Pesquisa realizada com mais de setecentos magistrados brasileiros demonstrou que frequentemente as decisões são tomadas com base mais em “visões políticas” do que na leitura

⁴ Nesse sentido também o Enunciado 20 da I Jornada de Direito Comercial do Conselho da Justiça Federal.

⁵ Nesse sentido o artigo 421-A do Código Civil; artigo 3º, VIII, da Lei nº 13.874/2019; e os Enunciados 21, 25 e 28, todos da I Jornada de Direito Comercial do Conselho da Justiça Federal.

rigorosa da lei. A mesma pesquisa demonstrou que quase 80% dos entrevistados entendem que o juiz teria que cumprir “um papel social”, mesmo que para tanto fosse preciso determinar a violação de contratos (ALVES, 2010, p. 25). E, ainda, outra pesquisa realizada também com magistrados demonstrou que mais de 70% dos entrevistados acredita que o seu papel é “fazer justiça”, mesmo que não existam bases legais para a decisão eventualmente tomada (REZENDE, 2008, p. 24).

Estas decisões, além de não observarem o disposto na legislação de regência da matéria, implicam em externalidades negativas (CATEB; VELOSO, 2013, p. 37-38), ocasionando uma resposta comportamental dos agentes que acaba prejudicando o setor. A função social do contrato não pode ser indiscriminadamente atrelada ao ideal de justiça distributiva ou de justiça social, pois em muitos casos é justamente a manutenção do contrato nos exatos termos em que celebrado que irá assegurar que a coletividade não sofra consequências negativas decorrentes da revisão de um caso específico.⁶ Portanto, a função social do contrato deve ser pensada, também, sob a perspectiva econômica (DE PIETRO, 2014, p. 10-11).

A intervenção judicial nos contratos em favor de uma das partes pode ocasionar instabilidade e insegurança jurídica ao ambiente econômico, o que prejudica toda a coletividade (TIMM, 2007, p. 2-3), uma vez que a principal consequência da incerteza numa relação contratual é o aumento dos custos de transação (NORTH, 1990, p. 29).

Ainda, deve-se observar a presença de comportamentos oportunistas, assim entendido aquele modo de agir do contratante que visa apenas obter maiores vantagens em detrimento do outro contratante (MACKAAY; ROUSSEAU, 2020, p. 422. WILLIAMSON, 1985, p. 47). Este tipo de comportamento,

⁶ Interessante notar que o artigo 20 da Lei de Introdução às normas do Direito Brasileiro (Decreto-Lei nº 4.657/1942), prevê que o Judiciário não decidirá “sem que sejam consideradas as consequências práticas da decisão”.

“associado ao ato de agir com malícia, egoísmo, não cooperação e reprovabilidade, a partir do qual o agente econômico ajusta as circunstâncias para atingir o benefício pessoal” (CAMINHA; LIMA, 2014, p. 174), é potencialmente presente em contratos incompletos, como o objeto de estudo deste artigo, e acaba sendo estimulado por decisões que determinam a revisão dos contratos (NADALINI; ZYLBERSZTAJN, 2004, p. 8).

Há outro fator que também estimula comportamentos oportunistas e que se deve registrar. O produtor pode perceber o descumprimento do contrato como mais vantajoso do que o seu cumprimento, na hipótese em que arcar com as sanções decorrentes da inadimplência⁷ e comercializar a soja no mercado por preço mais elevado do que aquele que foi pré-fixado se mostrar mais vantajoso. Trata-se da teoria do inadimplemento eficiente (*efficient breach theory*) (CATEB; VELOSO, 2013, p. 24. MACKAAY; ROUSSEAU, 2020, p. 489).

Ocorre que essa teoria leva em consideração apenas o ganho financeiro que a parte pode auferir. Assim, a teoria falha por desconsiderar que um dos principais elementos de um contrato é a confiança de que este será cumprido (EISENBERG, 2014, p. 457-459). E isto ganha relevo num contexto de sistemas agroindustriais, onde pesquisas demonstram que os produtores, como consequência do descumprimento dos contratos a termo, podem ter prejuízos não apenas atinentes ao contrato que estão descumprindo ou para com a outra parte da relação, mas também em relações seguintes e até mesmo com outros agentes (ZYLBERSZTAJN; REZENDE, 2007).

Isso porque o efeito comportamental decorrente do

⁷ Registra-se que, em paralelo à previsão de multas para sancionar o inadimplemento contratual, nos contratos a termo de soja é bastante comum a utilização da denominada cláusula *washout*. Trata-se de cláusula que, diante da não entrega do produto no vencimento da operação, prevê a obrigação do produtor em indenizar o adquirente relativamente aos custos adicionais que este tiver para adquirir a mesma quantidade de produto com terceiros, com base no preço de mercado. Tal cláusula visa justamente afastar a percepção de inadimplemento eficiente.

oportunismo é que a parte prejudicada irá ter receio quanto a futuras contratações, não apenas com a parte que agiu de modo oportunista, mas também com outros agentes. E mais, terceiros que se encontrem em situação semelhante à da parte lesada por comportamento oportunista, igualmente terão receio em se envolver em contratações análogas. Em razão deste receio generalizado, todos os agentes passarão a adotar maiores medidas preventivas, causando, assim, aumento dos custos de transação (MACKAAY; ROUSSEAU, 2020, p. 423).

Portanto, as determinações judiciais de revisão dos contratos a termo elevam os custos de transação, seja porque causam insegurança jurídica, seja porque estimulam comportamentos oportunistas em tais relações, os quais também são estimulados pela equivocada percepção de possível eficiência no descumprimento dos pactos. A consequência é uma sanção econômica de caráter reputacional que desestimula a celebração de novos contratos, prejudicando todo o setor e, principalmente, os próprios produtores, haja vista a mencionada importância deste tipo de relação contratual como ferramenta de financiamento da produção de soja (ZYLBERSZTAJN; REZENDE; GORGA, 2005, p. 19).

Em trabalho⁸ que compila a análise de mais de uma centena de decisões judiciais e entrevistas com setenta produtores rurais, Christiane Leles Rezende demonstra que, em decorrência do grande volume de ações judiciais que buscavam a revisão dos contratos a termo de soja celebrados em referência à safra 2003/2004, em razão do aumento do preço do produto no mercado, já no de 2004 houve uma redução de 44% no número de contratos desta natureza e um aumento, por parte dos adquirentes, quanto à exigência de garantias dos produtores (REZENDE,

⁸ Outro trabalho interessante sobre a questão da resposta comportamental dos adquirentes de produção agrícola frente a externalidades negativas diz respeito a análise de contratos de produção de tomate, em pesquisa que analisou mais de mil e quinhentas relações entre indústria e produtores de tomate da região de Petrolina (Pernambuco) e Juazeiro (Bahia): NADALINI; ZYLBERSZTAJN, 2004.

2008, p. 97). Tem-se que:

Os dados apresentados apontam para uma influência das decisões favoráveis às quebras contratuais no mercado de agronegócios. Custos econômicos surgiram ou foram majorados, tendo em vista o ambiente de incerteza gerado pelos tribunais. As empresas passaram a não ter mais certeza quanto à aplicação das “regras do jogo”, chegando até mesmo a evitar a celebração de novos contratos, o que gerou encarecimento da produção e, em última instância, perda de competitividade do agronegócio brasileiro. (ALVES, 2010, p. 72)

Salienta-se que a busca da via judicial para revisar os contratos ocorrida em relação à safra 2003/2004 acabou por gerar resultados negativos mesmo em desfavor daqueles que não ingressaram com nenhuma ação (FERREIRA; OLIVEIRA, 2012, p. 263-283). Inclusive, muitos produtores relataram se sentirem prejudicados em relação à reação das empresas que, segundo eles, foi indiscriminada, atingindo a todos (REZENDE, 2008, p. 101).

Diante dessas demonstrações, pode-se dizer que foram os produtores os maiores prejudicados com a busca judicial pela revisão dos contratos, principalmente em face da diminuição do volume de novos contratos e pelo aumento do rigor exigido pelos adquirentes para sua celebração, o que retira liquidez das operações e aumenta os custos de transação. É mesmo para os produtores que eventualmente tenham conseguido obter algum ganho em decorrência da ação judicial promovida, tal ganho foi limitado a safra discutida no processo e, seguramente, acabou sendo anulado pelo prejuízo experimentado nas safras posteriores, imposto inclusive a outros produtores (FERREIRA; OLIVEIRA, 2012, p. 273).

Portanto, a reposta comportamental dos adquirentes de produção agrícola diante das tentativas de revisão judicial dos contratos a termo de soja é prejudicial aos produtores, impondo aumento dos custos de transação e dificultado ou mesmo causando a redução deste tipo de relação contratual, tão importante para o setor produtivo.

2.2. AS CONSEQUÊNCIAS ECONÔMICAS E OS FUNDAMENTOS COMPORTAMENTAIS DA RENEGOCIAÇÃO CONSENSUAL E PRESERVAÇÃO DOS CONTRATOS

A renegociação consensual do contrato, tendente a preservar a relação, por sua vez, revela-se como alternativa capaz de ensejar consequências econômicas positivas para ambas as partes e, assim, para a coletividade. Como já foi dito, existem relações contratuais marcadas pela complexidade e pela incompletude do instrumento, onde nem todas as situações futuras são (e mesmo não devem ser) previstas *ex ante*. É justamente o caso dos contratos a termo de soja. Em tais casos, que requerem a elaboração de contratos incompletos, as partes deverão se adaptar em casos de mudanças nas condições eventualmente verificadas no decorrer da relação.

Para que isso ocorra de forma mais eficiente, é importante que as partes estejam dispostas a renegociar os termos iniciais da contratação (CATEB; GALLO, 2009, p. 3). A própria teoria dos contratos incompletos preceitua que as partes cooperem entre si para lidar com lacunas e imperfeições do instrumento contratual que surgirem e/ou forem verificadas no decorrer da relação (CAMINHA; LIMA, 2014, p. 190).

O contrato deve ser visto sob uma perspectiva dinâmica e não estática, através do qual seja possível prever *ex ante* algumas situações, mas sem a pretensão de completude, deixando lacunas para serem resolvidas *ex post* através da renegociação entre as partes (MAGALHÃES; CARNEIRO FILHO, 2019, p. 262-263). Renegociação esta que será melhor realizada se houve uma relação de confiança entre as partes.

A busca da via judicial para revisar contratos acaba gerando insegurança jurídica, estimulando comportamentos oportunistas e trazendo incertezas para as relações, acarretando em aumento dos custos de transação e, conseqüentemente, em

menos contratos. Por outro lado, quando a relação entre as partes é marcada pela confiança, é possível economizar precauções e diminuir contingências (MACKAAY; ROUSSEAU, 2020, p. 430).

Não se trata de considerar um dado emocional na relação entre agentes econômicos. A confiança a que se refere tem por base a utilização de forma racional da informação que cada parte dispõe sobre o comportamento da outra e dos demais agentes em relações contratuais semelhantes. Os agentes que mantêm um padrão de boa-fé, ou seja, que não apresentam comportamentos oportunistas, se tornam receptores de maior confiança para contratações futuras (MACKAAY; ROUSSEAU, 2020, p. 429-430).

Isso ocorre porque a confiança entre os agentes não surge instantaneamente. Pelo contrário, é resultado do comprometimento entre as partes verificado ao longo do tempo em que a relação entre elas se estende. Interessante notar que, ainda que sejam celebrados contratos distintos para cada negociação, a relação entre as partes acaba não sendo avaliada em separado para cada situação, pois também é levado em consideração todo o histórico do relacionamento (ZYLBERSZTAJN; SZTAJN; AZEVEDO, 2005, n.p).

O Judiciário também exerce papel fundamental no desenvolvimento da confiança. Verifica-se um melhor desempenho econômico de países cujo sistema judicial e legal prestigiam direitos individuais de propriedade e respeitam contratos privados (ZYLBERSZTAJN; SZTAJN; AZEVEDO, 2005, n.p.), pois a realização de trocas (leia-se, celebração de contratos) é incentivada quando há efetiva proteção jurídica sobre as relações entre particulares, o que gera maior dinamicidade e eficiência econômicas (PIMENTA; LANA, 2010, p. 130). Nesse sentido:

O direito contratual e os tribunais ajudam as pessoas a cooperar fazendo cumprir, interpretando e regulamentando promessas. Fazendo cumprir as promessas, o direito contratual possibilita que as pessoas assumam compromissos dignos de crédito de

cooperar umas com as outras. Fazendo cumprir as promessas de maneira ótima, o direito contratual cria incentivos para a cooperação eficiente. [...] Interpretando as promessas e articulando condições eficientes, o direito contratual e os tribunais podem reduzir os custos de transação da cooperação. Especificamente, o direito contratual e os tribunais reduzem os custos da negociação de contratos fornecendo condições supletivas eficientes. [...] o direito contratual reduz a ameaça do comportamento oportunista que solapa a disposição das pessoas de assumir compromissos mútuos. (COOTER; ULEN, 2010, p. 247)

Pode-se dizer, então, que a renegociação consensual dos contratos, ao contrário da revisão judicial, estimula a noção de confiança entre os agentes. E essa confiança entre os agentes, por sua vez, desempenha papel fundamental na economia de mercado e no desenvolvimento econômico, uma vez que reduz custos de transação, permitindo que mais contratos sejam firmados e concluídos, retroalimentando um sistema que irá aumentar o nível de eficiência econômica, gerando mais ganhos recíprocos para os agentes. A consequência da renegociação consensual visando a preservação dos contratos, portanto, é a de estimular que novos contratos sejam celebrados, gerando dinamismo e desenvolvimento.

Nesse contexto, a *Behavioral Law Economics* demonstra, ao contrário do que uma visão neoclássica da economia poderia sugerir, dentro da ideia do homem como maximizador racional de seu próprio interesse (POSNER, 2011, p. 3-4), que os agentes não apresentam comportamento estritamente egoísta, preocupados unicamente com a maximização de suas utilidades. Motivações como altruísmo, interesse geral, bem comum, justiça, solidariedade e equidade também são levadas em consideração (CAMINHA; LIMA, 2014, p. 175).

Inobstante o comportamento egoísta possa até mesmo ser mais perceptível do que o comportamento “pró-social”, diversos estudos comprovam que as pessoas frequentemente violam o denominado “homo economicus” da visão neoclássica da economia, submetendo-se inclusive à sacrifícios e experimentando

perdas para seguir e fazer seguir regras legais e éticas (STOUT, 2014, p. 196).

A maioria dos agentes efetivamente se importa, ou pelo menos age como se importasse, com os outros agentes, ainda que estranhos a relação da qual estão participando. Em muitas circunstâncias, os agentes se preocupam em serem tratados de forma justa e desejam tratar os outros de igual forma, desde que estes também estejam se comportando dessa maneira (JOLLS; SUNSTEIN; THALES, 1998, p. 1479).

No âmbito de uma relação contratual, onde o objetivo central é a realização de trocas e o distanciamento entre as partes é bastante comum na realidade do mercado contemporâneo, essa ideia de comportamento pró-social pode parecer, à primeira vista, inaplicável. Ocorre que muitas vezes o contrato irá estabelecer uma relação de troca diferida no tempo (como é o caso dos contratos a termo de soja), a qual irá exigir que as partes confiem uma nas promessas da outra. E é aí que o comportamento pró-social passa a ganhar destaque, pois agirá como indicativo de que a parte terá alguma consideração pelo bem-estar da outra e que buscará, se for preciso, agir de forma cooperativa para a solução de eventuais complexidades. A consequência é o fortalecimento da confiança (STOUT, 2014, pp. 206–207).

Assim, pode-se apontar como fundamento para a renegociação consensual dos contratos a demonstrada existência de comportamentos por parte dos agentes econômicos que, para além de considerar apenas o seu próprio interesse, são afetados por motivações de caráter pró-social.

Estudos empíricos recentes demonstram que este comportamento pró-social ocorre em diversas situações. Para exemplificar, pode-se utilizar estudos realizados sob a metodologia da Teoria dos Jogos (*Game Theory*).

O “jogo do ultimato” (*ultimatum game*) consiste no experimento em que um proponente faz uma oferta de divisão de um prêmio e o destinatário dessa oferta pode aceitá-la ou rejeitá-

la. Caso o destinatário aceite, a divisão é implementada conforme a oferta; caso rejeite, ambos não recebem nada (GÄCHTER, 2014, p. 32). Os testes realizados indicam uma resposta diferente da que seria esperada do “homo economicus”, qual seja, de que as ofertas seriam sempre baixas e o destinatário sempre as aceitaria, pois ambos visariam maximizar suas próprias utilidades. O que se verifica é que o proponente geralmente oferece ao destinatário uma parte substancial do prêmio, mais frequentemente a metade. E nos casos em que o proponente não oferta uma parte substancial, o destinatário geralmente rejeita a proposta, fazendo com que ambos não recebam nada. Desta forma, o “jogo do ultimato” demonstra que os agentes estão inclusive dispostos a se sacrificar tanto para beneficiar quanto para prejudicar outros agentes (STOUT, 2014, p. 199).

De forma semelhante ao “jogo do ultimato”, é realizado o “jogo do ditador” (*dictator game*), com a diferença de que o destinatário não tem ação, ou seja, a oferta realizada pelo “ditador” será sempre implementada. Nesse jogo seria ainda mais esperado que o comportamento dos agentes, ou pelo menos do “ditador”, coincidissem totalmente com a ideia de maximização do próprio interesse. No entanto, a maioria dos agentes que desempenha o papel de ditador compartilha pelo menos uma parte do prêmio (STOUT, 2014, pp. 199–200).

Uma observação muito interessante a ser destacada destes experimentos é de que os agentes estão dispostos a pagar para punir alguém que foi injusto (JOLLS; SUNSTEIN; THALES, 1998, p. 1493-1495).

Outro experimento a ser mencionado é o do “jogo da troca de presentes” (*gift-exchange game*). Neste, um dos participantes (o empregador) faz uma oferta salarial ao outro (o empregado), que pode aceitar ou rejeitar a oferta. Com a aceitação, o empregado deve escolher o “esforço” que realizará, indicando um número que terá como consequência definir o lucro do empregador: quanto maior o número escolhido pelo empregado,

maior o “esforço” e maior o lucro do empregador. O comportamento esperado do “homo economicus” seria no sentido de, no caso do empregado, sempre escolher o esforço mínimo, independentemente da oferta salarial, uma vez que o esforço tem um custo. Mas a prática demonstrou que ofertas salariais altas são recompensados com altos esforços, enquanto que baixos salários são compensados com baixos esforços (GÄCHTER, 2014, p. 33). Assim, os resultados indicam a existência de uma reciprocidade positiva entre os agentes (GÄCHTER, 2014, p. 34). Quer dizer, os agentes estão dispostos a se esforçar para maximizar os resultados dos outros agentes, desde que isto seja algo comum entre todos os envolvidos.

Em suma, pode-se dizer que os agentes estão realmente dispostos a se sacrificar para seguir e fazer seguir regras, bem como para beneficiar outros agentes. Da mesma forma, também estão dispostos a se sacrificar para punir outros agentes.

No contexto dos contratos a termo de soja, isso demonstra a necessidade de que as partes apresentem comportamento pró-social visando aumentar o nível de confiança, o que, consequentemente, reduzirá custos de transação e estimulará novas contratações. Da mesma forma, o aumento da confiança entre os agentes e a percepção de um comportamento não voltado exclusivamente para o seu próprio bem-estar facilita eventuais renegociações para ajustar complexidades *ex post*, com o intento de preservar a relação contratual.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Tendo em vista a existência de custos de transação (que tornam inviável antever todas as complexidades de uma relação e determinar contingências para as mesmas), bem como considerando a racionalidade limitada dos agentes (que impede ou ao menos restringe o processamento de todas as variáveis de uma relação) e a assimetria de informações (que limita o

conhecimento das partes, ou de uma das partes, quanto a todos os pontos da relação), formulam-se contratos que deixam margens, lacunas, para serem geridas e complementadas ao longo do curso da relação contratual. Tratam-se dos chamados contratos incompletos.

No âmbito dos atuais sistemas agroindustriais (SAG's), os frequentemente utilizados contratos a termo de soja se caracterizam como contratos incompletos, funcionando como importante ferramenta de alocação de riscos e de obtenção de recursos para o custeio da produção agrícola, inclusive da própria produção objeto da negociação.

Dentre as complexidades que podem surgir durante a relação contratual consubstanciada em um contrato a termo de soja está a oscilação do preço do produto. Ocorre que tal oscilação não pode ser considerada como um evento extraordinário ou imprevisível, sendo da própria natureza do produto comercializado que hajam flutuações de preço. Da mesma forma, não há, em tais situações de oscilação, a imposição de prejuízo a uma parte e concessão de extrema vantagem a outra.

Por tais motivos, há posição jurisprudencial consolidada no sentido da inaplicabilidade da teoria da imprevisão para autorizar a revisão judicial dos contratos a termos de soja.

No entanto, ainda é comum encontrar decisões que deferem tal revisão. O problema é que a busca da via judicial para revisar os contratos em situação de oscilação no preço da soja acaba por gerar externalidades negativas, causando insegurança jurídica e fomentando comportamentos oportunistas.

Como consequência, tem-se a imposição de sanções reputacionais em desfavor dos produtores, a adoção de maiores precauções nos instrumentos contratuais e, até mesmo, a redução do número de contratações desta espécie. Quer dizer, há um nítido aumento dos custos de transação, o que desestimula novos contratos e causa prejuízo ao setor produtivo. Assim, a revisão judicial dos contratos a termo de soja não se mostra uma

alternativa adequada frente às oscilações do mercado.

A solução revela-se na busca da compreensão da relação contratual como uma relação dinâmica, onde a confiança entre os agentes ganha especial destaque enquanto elemento capaz de reduzir custos de transação, estimular novos contratos e, assim, gerar dinamismo e desenvolvimento econômico.

Ainda, deve-se considerar que estudos empíricos com base na Teoria dos Jogos indicam que os agentes, para além de meros maximizadores dos próprios interesses, também manifestam comportamentos de preocupação com o bem-estar social.

Desta forma, pode-se concluir que a renegociação consensual das cláusulas do contrato a termo de soja, diante das oscilações no preço do produto no mercado e com vistas a preservar a relação contratual, é a opção mais adequada para todos os agentes envolvidos.



REFERÊNCIAS

- ALVES, André Luiz Aidar. *A teoria da imprevisão e sua aplicação aos contratos de venda futura de commodities agrícolas no Brasil: possibilidade jurídica e efeitos econômicos*. 75 f. Dissertação (Mestrado em Agronegócios) - Faculdade de Agronomia e Engenharia de Alimentos da Universidade Federal de Goiás, Goiânia, 2010.
- ANDRADE, Mario Geraldo Ferreira de; PIMENTA, Paulo Roberto; Munhão, Eder Eugenio; MORAIS, Marcio Iris de. Controle de custos na agricultura: um estudo sobre a rentabilidade na cultura da soja. *Anais do XVIII Congresso Brasileiro de Custos - Associação Brasileira de Custos*, nov/2011. Disponível em:

- <https://anaiscbc.emnuvens.com.br/anais/article/view/529/529>. Acesso em: 21 fev. 2021.
- ARAÚJO, Massilon J. *Fundamentos do agronegócio*. 2ª ed. São Paulo: Atlas, 2007.
- ARROSI, Leticia Soster. Os contratos incompletos e a behavioral law and economics. *Revista de Direito Privado*, v. 89, p. 43-68, mai/2018.
- BELIK, Walter; PAULILLO, Luiz Fernando. Mudanças no Financiamento da Produção Agrícola Brasileira. In: LEITE, S. (org.). *Políticas públicas e agricultura no Brasil*. Porto Alegre: Editora Universidade UFRGS, 2001, p. 95-120.
- BRASIL. Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil - CNA; Serviço Nacional de Aprendizagem Rural - SENAR. *Projeto Campo Futuro*. Brasília, 2021. Disponível em: <https://www.cnabrasil.org.br/paginas-especiais/campo-futuro>. Acesso em: 10 abr. 2021.
- BRASIL. Decreto-Lei nº 4.657, de 04 de setembro de 1942. *Lei de Introdução às normas do Direito Brasileiro*. Diário Oficial da União: Brasília, DF, 09 de set. 1942.
- BRASIL. Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002. *Institui o Código Civil*. Diário Oficial da União: Brasília, DF, 11 jan. 2002.
- BRASIL. Lei nº 13.874, de 20 de setembro de 2019. *Institui a Declaração de Direitos de Liberdade Econômica*. Diário Oficial da União: Brasília, DF, 20 de set. 2019.
- BRASIL. Superior Tribunal de Justiça. *Recurso Especial nº 803.481/GO*. Recorrente: Cargill Agrícola S/A. Recorrido: Luiz Ferreira Lima. Relator: Min. Nancy Andrighi. Brasília, 28/06/2007. DJe de 01/08/2007.
- BRASIL. Superior Tribunal de Justiça. *Recurso Especial nº 655.436/MT*. Recorrente: Luiz Alberto Sampaio Mousquer. Recorrido: ADM Exportadora e Importadora S/A. Relator: Min. João Otávio de Noronha. Brasília,

- 08/04/2008. DJe de 28/04/2008.
- BRASIL. Superior Tribunal de Justiça. *Recurso Especial nº 936.741/GO*. Recorrente: Cargill Agrícola S/A. Recorrido: Darci Luiz da Silva. Relator: Min. Antonio Carlos Ferreira. Brasília, 03/11/2011. DJe de 08/03/2012.
- BURANELLO, Renato. Autonomia Didática do Direito do Agronegócio. In: BURANELLO, Renato; SOUZA, André Ricardo Passos de; PERIN JR., Ecio (org.). *Direito do Agronegócio: Mercado, Regulação, Tributação e Meio Ambiente*. São Paulo: Quartier Latin, 2011, p. 25-40.
- CAMINHA, Uinie; LIMA, Juliana Cardoso. Contrato incompleto: uma perspectiva entre Direito e Economia para contratos de longo termo. *Revista de Direito GV*, v. 10, n. 1, p. 155-200, jan-jun/2014.
- CASTRO, Adriano Augusto Pereira de. Desconstruindo a teoria da imprevisão: parâmetros democráticos para a revisão judicial dos contratos sob a Análise Econômica do Direito. *Revista Eletrônica de Direito do Centro Universitário Newton Paiva*, v. 11, p. 1-26, 2006. Disponível em: <https://revistas.newtonpaiva.br/redcunp/numero-11/>. Acesso em: 27 fev. 2021.
- CATEB, Alexandre Bueno; GALLO, José Alberto Albeny. Breves considerações sobre a teoria dos contratos incompletos. *Revista da Associação Mineira de Direito e Economia*, v. 1, jan/2009. Disponível em: <http://www.revista.amde.org.br/index.php/ramde/article/view/9>. Acesso em: 17 fev. 2021.
- CATEB, Alexandre Bueno; VELOSO, Sílvia Mechelany. Análise econômica do inadimplemento contratual oportunista versus o inadimplemento eficiente (efficient breach). *Revista da Associação Mineira de Direito e Economia*, v. 10, p. 18-44, 2013. Disponível em:

- <http://www.revista.amde.org.br/index.php/ramde/article/download/197/pdf>. Acesso em: 27 fev. 2021.
- COASE, Ronald. O problema do custo social. *The Latin American and Caribbean Journal of Legal Studies*, v. 3, n. 1, 2008. Tradução de Francisco Kümmel F. Alves e Renato Vie. Disponível em: <https://services.bepress.com/lacjls/vol3/iss1/art9/>. Acesso em: 28 fev. 2021.
- COOTER, Robert; ULEN, Thomas S. *Direito & Economia*. Tradução: Luis Marcos Sander; Francisco Araújo da Costa. 5ª ed. Porto Alegre: Bookman, 2010.
- CORREA, Liones Severo. *Como lucrar negociando soja: agronegócio*. Porto Alegre: WS Editor, 2011.
- DE PIETRO, Josilene Hernandes Ortolan. (In)Segurança jurídica e a faceta econômica da revisão judicial dos contratos. In: LISBOA, Roberto Senise; REZENDE, Elcio Nacur; COSTA, Ilton Garcia da (org.). *Relações Privadas e Democracia*. Florianópolis: CONPEDI, 2014, p. 07-21.
- EISENBERG, Melvin A. Behavioral Economics and Contract Law. In: ZAMIR, Eyal; TEICHMAN, Doron (org.). *The Oxford Handbook of Behavioral Economics and the Law*. New York: Oxford University Press, 2014, p. 438-464.
- FERREIRA, Jussara Suzi Assis Borges Nasser; OLIVEIRA, Aroldo Bueno de. Análise crítica das decisões dos agentes econômicos em relação às decisões judiciais. In: CONPEDI/UFF (org.). *Anais do XXI Congresso Nacional do CONPEDI/UFF - Direito e Economia*. Florianópolis: FUNJAB, 2012, v. 1, p. 263-283.
- GÄCHTER, Simon. Human Prosocial Motivation and the Maintenance of Social Order. In: ZAMIR, Eyal; TEICHMAN, Doron (org.). *The Oxford Handbook of Behavioral Economics and the Law*. New York: Oxford

- University Press, 2014, p. 28-60.
- HART, Oliver; MOORE, John. Incomplete Contracts and Renegotiation. *Econometrica*, v. 56, n. 4, p. 755-785, jul/1988. Disponível em: <https://www.jstor.org/stable/1912698?seq=1>. Acesso em: 2 abr. 2021.
- JOHANN, Adriane Regina Garippe; CUNHA, Cleyzer Adrian da; WANDER, Alcido Elenor. Operações de Barter para financiamento da produção de soja e milho em Goiás e Mato Grosso, Brasil. *Revista SODEBRAS*, v. 12, n. 143, p. 73-79, nov/2017.
- JOLLS, Christine; SUNSTEIN, Cass R; THALES, Richard H. A behavioral approach to law and economics. *Yale Law School Legal Scholarship Repository*, v. 50, p. 1471-1550, mai/1998.
- KLEIN, Herbert S.; LUNA, Francisco Vidal. *Alimentando o Mundo: o surgimento da moderna economia agrícola no Brasil*. Tradução: Laura Teixeira Motta. Rio de Janeiro: FGV Editora, 2020.
- KOROBKIN, Russell B; ULEN, Thomas S. Law and behavioral science: removing the rationality assumption from law and economics. *California Law Review*, v. 88, n. 4, p. 1051-1144, jul/2000.
- MACKAAY, Ejan; ROUSSEAU, Stéphane. *Análise Econômica do Direito*. Tradução: Rachel Sztajn. 2ª ed. São Paulo: Atlas, 2020.
- MAGALHÃES, Sandro Crispim Gonçalves Nóbrega; CARNEIRO FILHO, Humberto João. Uma análise econômica da socialidade nos contratos privados relacionais. *Revista Direito em Debate*, v. XXVIII, n. 52, p. 251-266, jul/2019.
- MARTINS-COSTA, Judith; NITSCHKE, Guilherme Carneiro Monteiro. Contratos duradouros lacunosos e poderes do árbitro: questões teóricas e práticas. *Revista Jurídica*

- Luso-Brasileira*, n. 1, p. 1247-1299, 2015. Disponível em:
http://www.cidp.pt/revistas/rjlb/2015/1/2015_01_1247_1299.pdf. Acesso em: 29 mar. 2021.
- NADALINI, Ligia Bello; ZYLBERSZTAJN, Decio. Tomatoes and Courts: strategy of the agro-industry facing weak contract enforcement. *Universidade de São Paulo - Working Papers*, n. 03/25, 2004. Disponível em: http://www.fundacaoofia.com.br/pensa/anexos/biblioteca/632007145740_.pdf. Acesso em: 14 mar. 2021.
- NAZARI, Eduardo Henrique. A distribuição do risco nos contratos de hedge agrícola: uma perspectiva da Análise Econômica do Direito. *Revista Jurídica Luso-Brasileira*, v. 6, n. 3, p. 661-709, 2020.
- NORTH, Douglass. *Institutions, Institutional Change and Economic performance*. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.
- PIMENTA, Eduardo Goulart; LANA, Henrique Avelino R. P. Análise Econômica do Direito e sua relação com o Direito Civil Brasileiro. *Revista da Faculdade de Direito da UFMG*, n. 57, p. 85-138, jul-dez/2010.
- PISANI, Elena; FRANCESCHETTI, Giorgio. Da agrariedade à ruralidade: novos enfoques à economia territorial. *Rivista Economia*, v. 30, n. XXXV, p. 79-101, dez/2010.
- POSNER, Richard A. *Economic Analysis of Law*. 8ª ed. New York: Aspen, 2011.
- REZENDE, Christiane Leles. *Pacta Sunt Servanda? Quebra dos contratos de soja verde*. 144 f. Tese (Doutorado em Administração) - Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo, São Paulo, 2008.
- RODRIGUES, Silvio. *Parecer*. São Paulo: Agosto, 2003.
- STOUT, Lynn A. Law and Prosocial Behavior. In: ZAMIR, Eyal; TEICHMAN, Doron (org.). *The Oxford Handbook*

- of Behavioral Economics and the Law*. New York: Oxford University Press, 2014, p. 195-212.
- TIMM, Luciano Benetti. Direito, Economia e a função social do contrato: em busca dos verdadeiros interesses coletivos protegíveis no mercado do crédito. *Páginas de Direito*, 2007. Disponível em: <https://www.paginasdedireito.com.br/index.php/artigos/78-artigos-abr-2007/5581-direito-economia-e-a-funcao-social-do-contrato-em-busca-dos-verdadeiros-interesses-coletivos-protetiveis-no-mercado-do-credito>. Acesso em: 6 mar. 2021.
- TIMM, Luciano Benetti; GUARISSE, João Francisco Menegol. Análise econômica dos contratos. In: TIMM, Luciano Benetti (org.). *Direito e Economia no Brasil*. 3ª ed. Indaiatuba: Foco, 2019, p. 157-177.
- VENOSA, Sílvio de Salvo. *Direito Civil: teoria geral das obrigações e teoria geral dos contratos*. 6ª ed. São Paulo: Atlas, 2006, v. 2
- WILLIAMSON, Oliver E. *The economic institutions of capitalism: firms, markets, relational contracting*. New York: Free Press, 1985.
- ZYLBERSZTAJN, Decio. Conceitos gerais, evolução e apresentação do Sistema Agroindustrial. In: ZYLBERSZTAJN, Decio; NEVES, Marcos Fava (org.). *Economia e Gestão dos Negócios Agroalimentares*. São Paulo: Pioneira, 2000, p. 1-22.
- ZYLBERSZTAJN, Decio; REZENDE, Christiane Leles. Pacta Sunt Servanda? O caso dos contratos de soja verde. *Berkeley Program in Law and Economics*, 2007. Disponível em: <https://escholarship.org/uc/item/5jg1v63w>. Acesso em: 7 mar. 2021.
- ZYLBERSZTAJN, Decio; REZENDE, Christiane Leles. Quebras contratuais e dispersão de sentenças. *Revista de*

Direito GV, v. 7, p. 155-176, jan-jun/2011.

ZYLBERSZTAJN, Decio; REZENDE, Christiane Leles; GORGA, Érica. Contratos de soja verde estão ameaçados. *Agroanalysis - Revista de Agronegócios da FGV*, v. 25, n. 7, p. 18-20, jul/2005.

ZYLBERSZTAJN, Decio; SZTAJN, Rachel; AZEVEDO, Paulo Furquim de. Economia dos contratos. *In*: ZYLBERSZTAJN, Decio; SZTAJN, Rachel (org.). *Direito & Economia: Análise Econômica do Direito e das Organizações* (e-book). Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.