

ESPECIAL BURANELLO & PASSOS ADVOGADOS

Regime Jurídico do Agronegócio Aspectos Atuais



 **Buranello · Passos**
ADVOGADOS
São Paulo · Ribeirão Preto · Goiânia

DIREITO & AGRONEGÓCIO

Renato Buranello*

A expressão original apresenta uma carga sensivelmente impregnada de uma ideia “econômica”, por assim dizer: o “negócio” (de *Agronegócio*) parece indicar que se aliam aqui, conceitualmente, as atividades agrícolas, de um lado, e uma moldura direcionada a fins (pré) determinados, à produção e ao investimento. O instrumento para o seu planejamento é o *Direito*. O Agronegócio e a sua ordenação – que talvez possamos chamar preliminarmente aqui de “Direito do Agronegócio” – e o já sobejamente conhecido Direito “Agrário” parecem mesmo ser dois mundos que não deveriam se confundir: enquanto esse último demonstra uma visível vocação para a tutela estatal da distribuição e do acesso a um fator de produção (o uso da terra), aquele cuida dos temas do campo sob uma ótica sensivelmente privada – e, por isso mesmo, não apenas distinta do Direito Agrário, mas também muito mais abrangente que ele.

As normas vêm sempre a reboque dos fatos, e parece forçoso concluir que as diversas dimensões da atividade agropecuária já estavam, há muito tempo, merecendo regulação mais adequada. Temos que reconhecer a dificuldade em conceber qualquer instância “agro” que não seja a da *produção* (agrícola ou pecuária). Mas então como ficaria o complexo sucroalcooleiro? E a esmagadora de soja? Os contratos de exportação? A distribuição de papel e celulose? E as *tradings*? É fato que todas estas atividades são exploradas de forma empresarial, e que, não raro, entre elas haja toda uma forma própria de constituição e cumprimento de suas obrigações e de pagamento por sua produção e/ou serviços. Dizer simplesmente que o Direito Privado “comum” poderia se ocupar a contento dessas realidades configura um entendimento muito reduzido da realidade rural e crédito.

O *crédito* é a variável central do lado real da economia. Ele é a porta de entrada da real compreensão de qualquer setor econômico. Nos dias de hoje, em que os intercâmbios monetário-produtivos se sofisticaram de forma tão brutal e impressionante, é totalmente inviável a concepção da satisfação plena das neces-

sidades humanas sem o crédito (o professor Muhammad Yunus chega a dizer mesmo que o crédito é, *de fato*, um *direito humano*). Ocorre que o crédito, como a sua própria etimologia dá a entender, exprime uma ideia, de *confiança*, em terceiros. E é exatamente nisso que as normas, e o seu conteúdo sancionador, ajudaram na concepção, implementação e disseminação da, por assim dizer, confiança ínsita à ideia de crédito.

O direito viabilizou a troca de bens *futuros* no presente. A introdução do tempo, portanto, nas relações jurídico-comerciais, propiciou o surgimento de uma última dimensão, que, hoje, de tão básica, e por isto mesmo fundamental, não se pode dissociar de nenhuma atividade, talvez mais ainda no caso do agronegócio: trata-se aqui do aspecto do crédito. De fato, com a paulatina evolução dos usos e relações do e no campo, foi natural e intuitivo que se passasse o recurso a quem tinha excedentes monetários, com vistas à obtenção de outro fator de produção importantíssimo, que é justamente o *capital*.

Aliás, ao menos num certo ponto de vista, também o dinheiro pode ser concebido, tratado e analisado como uma *mercadoria*, por assim dizer. Sua quantidade e disponibilidade são tão sujeitas à lei da oferta e demanda quanto qualquer outro bem. Mas o fato é que igualmente desses dados eclodiram formas de relacionamento até então pouco vistas e praticadas, coisa que, a partir do implemento desse contexto, nunca mais se repetiu – ou seja, o dinheiro (aqui presente na dimensão do *crédito financeiro*). Assim, para financiamento da produção, é preciso que haja regras claras e segurança jurídica, de um lado, e recursos financeiros facilmente obtidos e exigíveis, de outro, tudo isto emoldurado por uma realidade própria, que não se confunde absolutamente com outras atividades empresariais. A questão passar a ser, agora, como botar esta complexíssima edificação de pé. E a estrutura, aqui, nos parece mesmo ser um *sistema de regras dedicado*, talhado para o regramento não apenas da produção agropecuária, mas de todas as facetas que a ela sucedem e que a ela sejam pertinentes, ainda que num estágio econômico posterior.

Mas é evidente que aqui não podemos cair no erro da mera criação de uma dogmática oca, sem vida, sem alma. Isto, aliás, é verdadeiro em qualquer ramo do Direito e talvez especialmente no Agronegócio: como se trata, nele, de produzir, distribuir e financiar tanto *alimentos, fibras, quanto novas fontes de energia*, o incentivo para que a lente jurídica usada para examiná-lo seja impregnada de noções externas à mera dogmática jurídica é intenso e virtualmente irresistível. A ciência jurídica aqui configura uma espécie de “tecnologia”, por meio da qual o Agronegócio não apenas se revista da necessária estabilidade institucional para se desenvolver ainda mais no nosso país. É preciso que se entenda, pois: no Agronegócio, o Direito não pode jamais ser fim, mas meio, ferramenta, instrumento para o eficiente ordenamento da exploração responsável e sustentável do campo. E nesse sentido, o Direito passa a cumprir um papel





SXC.HU

fundamental na abordagem tecnológica da atividade econômica agroindustrial.

Desse modo, o Direito, como tecnologia jurídica, deverá apontar modos de interpretação crítica das leis em vigor. É um saber relativo aos meios aptos à realização de determinados fins. A tecnologia jurídica fornece o consentimento acerca dos justos significados que se podem atribuir às normas vigentes. É a parte de conhecimento doutrinário que se propõe a esclarecer o sentido ou sentidos das normas jurídicas e o direito comercial, enquanto interpretação da disciplina jurídico-privatista do exercício, da atividade econômica, e um capítulo desse conhecimento. O tecnológico do direito não pode, no atual estágio evolutivo das relações sociais e econômicas, simplesmente desconsiderar a função da autonomia da vontade da análise da disciplina das obrigações privadas.

Dentro da análise econômica do direito, os agentes no mercado devem negociar a internalização das externalidades agrícolas, reduzindo ao máximo os custos de transação, em termos de elaboração do aprimoramento jurídico, permitindo a definição de sistemas operacionais que auxiliem na equação e solução de conflitos de interesse. É bastante provável que outra onda liberalizante acabe alargando novamente o campo de eficácia jurídica na autorregulação dos interesses. O ramo jurídico mais sensível do processo de mudanças é o direito ou disciplina das atividades econômicas, o direito dos mercados ou Direito Comercial, no qual se insere o Direito do Agronegócio em subsistema. Talvez se inverta à tendência antiprivatista que marcou o pensamento jurídico ao longo do século passado, e o Direito Comercial deixe de ser cada vez mais Direito Regulatório para ser um Direito do Planejamento à luz do desenvolvimento econômico.

O Agronegócio, portanto, representa um centro de atividades mais abrangente que a simples produção agropecuária em si

considerada. E como, numa ideia realmente adequada de cadeia e de complexo agroindustrial, não há qualquer sentido na concepção “dissociada” das coisas – afinal, quem produz, produz para alguém e este alguém pode, por sua vez, modificar esse produto até que ele chegue de fato ao consumidor final –, é óbvia a inferência de que também as etapas posteriores da circulação agropecuária mereceriam uma ordenação mais direcionada, e que elas próprias também estariam a merecer endereçamento adequado na questão do crédito e do financiamento. Mas tudo isso deve vir devidamente emoldurado por normas jurídicas, por um direito próprio, que no começo da exposição chamamos “Direito do Agronegócio”.

Há aqui a incrível sinalização de que algo novo está a nascer no Direito Brasileiro; parece-me então muito dificultada a definição do que viria a ser digno das atribuições do pioneirismo e ineditismo. Vejam que o agronegócio hoje representa aproximadamente 40% do nosso PIB, nos coloca entre os três maiores produtores de todas as *commodities* agrícolas mais importantes do planeta, tem nítido efeito benéfico nas contas externas do País, e, por que não dizê-lo, nos concede uma importância estratégica e geopolítica que não tínhamos até alguns anos atrás. Num mundo em que se esperam 1 bilhão de pessoas nas próximas décadas, sem falar na necessidade cada vez mais premente de matrizes energéticas alternativas, isto certamente não é pouca coisa. O Brasil deverá ser o maior fornecedor individual de alimentos para o mundo nos próximos 20 anos e, quem sabe, o maior detentor e exportador de energia verde da história. O mundo está em busca da sustentabilidade e segurança alimentar, e nenhum outro país está tão bem posicionado para realizar essa transição como o Brasil.

*Sócio do Escritório Buranello & Passos Advogados

SISTEMA PRIVADO DE FINANCIAMENTO

Raphael Castro*

Uma nova perspectiva para a agroindústria está apontada para este milênio. Nos últimos 50 anos, o número de pessoas no mundo dobrou, e a oferta de produtos agrícolas acompanhou o ritmo de crescimento da demanda. Entretanto, acreditamos que a expansão econômica e populacional continuará levando preocupação às nações no mundo todo. Com inúmeros produtos de alta demanda, o Brasil dispõe de competência suficiente para integrar-se ao comércio internacional de alimentos e fibras, igualando níveis mundiais de investimento e tecnologia. A atual abordagem da crise de alimentos desconhece as vantagens do agronegócio brasileiro, que possui recursos naturais inigualáveis, modernas cadeias agroindustriais e firme participação do mercado financeiro e de capitais.

A visão predominante é a de que há em andamento uma realocação global de capital na direção dos países emergentes com melhores fundamentos, estabilidade política, políticas macroeconômicas consolidadas, sistemas de intermediação financeira eficientes e seguros, base produtiva diversificada, capacidade empresarial reconhecida, governos com um mínimo de eficiência operacional, tamanho do mercado doméstico e uma história de integração comercial e financeira com o resto do mundo. O Brasil é um desses países e relativamente bem posicionado por tudo o que conseguiu alcançar ao longo dos últimos 20 anos¹. Esses últimos anos foram marcados por importantes transformações na economia brasileira. Em 1985, tomava posse o primeiro governo civil após mais de 20 anos de regime militar, iniciando um processo de profundas mudanças políticas, inclusive com a promulgação de uma nova Constituição, a de 1988. Em 1990, tomou corpo uma série de mudanças na estrutura econômica, com privatizações e desregulamentação dos mercados dentro de um programa nacional de desenvolvimento.

Ainda, em movimento as relações multilaterais e o fluxo internacional de capitais, o financiamento do mercado financeiro internacional deverá ser revisto para parâmetros de maior participação na produção, infraestrutura e distribuição. Aqui o desafio de se encontrar o equilíbrio que torne esse sistema mais seguro, mas que preserve os benefícios da expansão do crédito, consequentemente para ampliar a participação dos países emergentes, dentro da universalização do sistema². Precisa-se, sim, de um marco que seja mais eficiente e que não desestimele a criatividade³. Todos os modelos de negócio foram colocados em revisão, daí a necessidade de um verdadeiro equilíbrio entre regulação, transparência e criação da moeda e do crédito nessa

nova ordem da economia monetária. Aqui já se coloca a rápida evolução e aplicabilidade dos novos títulos de financiamento do agronegócio.

Afastado do antigo conceito agrário e das velhas barreiras entre os setores produtivos, industrial e de serviços, o Agronegócio representa, hoje, um complexo integrado de atividades, que vai desde a fabricação e o suprimento de insumos, a formação de lavouras e a produção nas unidades agropecuárias até o processamento, o acondicionamento, o armazenamento, a distribuição e o consumo dos produtos de origem agrícola ou pecuária *in natura* ou industrializados. Nessa mesma visão sistêmica do negócio agrícola, estão também envolvidas as formas de financiamento, as bolsas de mercadorias e as políticas públicas específicas. Mesmo a partir da constituição do Sistema Nacional de Crédito Rural (SNCR), em 1966, as políticas públicas insistiram no modelo de grande intervenção governamental, que foi representado pela pequena evolução e operacionalidade dos títulos de financiamento rural instituídos em 14 de fevereiro de 1967 pelo Decreto-Lei nº 167. As políticas públicas de crédito e de preços mostraram-se ineficazes no decorrer dos anos 1980.

Mas na ausência de criatividade e uma postura sectária, pouco se fez para aliar novos instrumentos que vitalizassem a agricultura de mercado até 1994, com a criação da Cédula de Produto Rural (CPR). O desenvolvimento sustentado do Agronegócio brasileiro carecia de um modelo que imprimisse estabilidade de crédito no campo e impulso financeiro da produção. Nesta medida, o principal motivo da instituição da CPR pelo governo foi o de poder oferecer ao mercado de crédito agrícola um instrumento de financiamento da produção que fosse simples, eficaz, com baixo custo operacional e com sólidas garantias para as partes envolvidas, a teor da Exposição de Motivos Interministerial 334, de 8 de outubro de 1993 do Projeto da Lei 8.929/94 – Lei da CPR.

Especificamente quanto a Lei nº 11.076, de 30 de dezembro de 2004 (Lei 11.076/04), instituiu novos títulos de crédito, por excelência financeira. São eles: *Certificado de Direitos Creditórios do Agronegócio* (CDCA); *Letra de Crédito do Agronegócio* (LCA); e *Certificado de Recebíveis do Agronegócio* (CRA). No requisito intrínseco essencial à validade desses títulos, devem estar caracterizadas obrigações representadas por negócios *agroindustriais* típicos entre os agentes da *cadeia agroindustrial*. De forma resumida, então, podemos apontar que estes são títulos de crédito nominativos, de livre negociação, representativos de promessa de pagamento em dinheiro, vinculados a direitos creditórios originários de negócios realizados por produtores rurais, cooperativas agrícolas e demais agentes da cadeia agroindustrial, nas operações relacionadas com produção, comercialização, beneficiamento ou industrialização de produtos ou insumos agropecuários ou de máquinas e implementos utilizados na atividade agropecuária, até financiamentos ou empréstimos a essas atividades. Desta forma, esses títulos deverão estar lastreados



em *direitos creditórios*, que podem estar consubstanciados, até em outros títulos de crédito ou valores mobiliários representativos de negócios jurídicos, desde que relacionados *diretamente* ao (amplo) conceito legal acima descrito para a *cadeia agroindustrial* (e, por conseguinte, para o produtor agropecuário).

O agronegócio brasileiro, portanto, ganha novo relevo e dimensões inéditas: afastado do antigo conceito agrário e da separação estanque entre os setores produtivos, industrial e de serviços, torna-se inevitável concebê-lo agora como um *complexo integrado* de atividades, numa visão sistemática e holística do negócio agrícola, como é o caso atual, estão evidentemente envolvidas as formas de seu *financiamento*, quando e se necessário, *em cada etapa da cadeia*. Criou-se, assim, um verdadeiro sistema orgânico, seguro e transparente para o financiamento privado do agronegócio.

Há razões objetivas para se acreditar no fato de que, na ausência de uma alteração de rumo, o investimento possa crescer de forma mais intensa, retomando a trajetória crescente dos últimos anos, interrompida pela crise em 2009. Não é difícil projetar que o investimento como proporção do PIB possa atingir valores próximos a 22% já nos próximos anos. As razões são várias: contexto global favorecendo investimentos em economias emergentes com elevado potencial de crescimento de seu mercado consumidor (o mundo em busca do “consumidor final de última instância” para substituir o norte-americano); mercado doméstico no Brasil impulsionado pelo crescimento da sua classe média (que tende a ter uma maior propensão a consumir); e a

manutenção da tendência de queda dos juros reais, favorecendo tanto a busca – no setor privado – por maior rentabilidade para o público investidor (sobretudo, evidentemente, no segmento de renda fixa), quanto o investimento em setores estratégicos da economia.

Mas, repetimos, para tanto tem de haver um esforço concertado entre governo e setor privado, com vistas a eliminar barreiras (sobretudo *tributárias*) prejudiciais à neutralidade dos mercados e impeditivas da medição de sua eficiência e efetividade; isoladamente considerados, grandes volumes pouco significam no exame dessas questões – e pior, podem até mesmo representar um atalho para erros de avaliação absolutamente lamentáveis na análise da efetividade de um dado mercado ou modalidade operacional. E de nada adianta pensar em negociações secundárias de quaisquer instrumentos se o critério a presidir a escolha do público ao fazer suas posições financeiras e ao tomar suas decisões de investimento for contaminado por aspectos absolutamente extrínsecos aos mercados em que atuam. Não há mais tempo a perder aqui, portanto; trata-se de setor demasiadamente importante à economia brasileira para o desperdício da experiência e visão institucional necessárias ao direcionamento eficiente de recursos a custear o crescimento sustentado do Brasil.

Sabemos que a população mundial vai ganhar mais 2,2 bilhões de pessoas nas próximas décadas. A boa notícia é que estão ao nosso alcance produzir alimentos para tanta gente e, ao mesmo tempo, preservar o meio ambiente. Para isso, precisamos de uma revolução agroambiental e planejamento estratégico do Agronegócio. Com a edição da Lei nº 11.076, de 30 de dezembro de 2004, e criação dos títulos privados de financiamento do agronegócio há clara direção na melhor adequação da captação e do equilíbrio na relação risco-retorno. Assim, o governo buscou atrair mais capital privado para o financiamento do agronegócio, no quadro de paralelismo das taxas de juros das instituições financeiras privadas como as do crédito obrigatório. É nesse contexto que as políticas visaram direcionar os recursos regulados aos pequenos produtores, deixando para o mercado privado o papel de principal financiador da agricultura comercial profissionalizada e da agroindústria, no qual o binômio crédito-risco é a variável central. Assim, perfilam-se os conceitos de produção, financiamento, investimento e desenvolvimento da atividade agroalimentar.

*Coordenador da Área de Mercado Financeiro e de Capitais do Escritório Buranello & Passos Advogados

1. MALLAN, Pedro S. Mundo e Brasil: pós-crise e pós-Lula. O Estado de S. Paulo. São Paulo, 11 out. 2009, p. A2.
2. AMARAL, Sérgio. O G-20 e a governança econômica global. O Estado de S. Paulo. São Paulo, 13 set. 2009, p. A2.
3. RAJAN, Raghuram. Revista Veja São Paulo, n. 2.131, p. 36. São Paulo, 23 set. 2009.

CONTRATOS DE INTEGRAÇÃO VERTICAL

Marcelo Winter¹
Olavo Guarnieri²

Nos últimos anos, tem se acentuado a utilização no Agronegócio dos chamados contratos de integração vertical, especialmente nas cadeias de produção de aves, suínos e de frutas, cuja produção cresceu de forma exponencial, sobretudo em função de suas características específicas e vantagens para o aumento e melhoria da qualidade da produção de matérias-primas para a agroindústria. Tais instrumentos negociais visam substituir outros arranjos contratuais, como a compra e venda e a parceria agrícola, e sua utilização tem sido apontada como um fator de sucesso para as organizações que os adotam, ainda que no âmbito jurídico ainda restem alguns desafios de entendimento a serem superados.

As transformações do cenário econômico mundial, que exigiram o aumento da eficiência e que ocasionaram o incremento da competitividade, realçadas por movimentos de cooperação entre setores diversos, notadamente entre produtores rurais e agroindústria, foram enfrentadas pelos agentes econômicos mediante a criação de novas formas de produção, que por sua vez demandaram a utilização de novos contratos. Dentre os quais os contratos de integração vertical, criados com intuito de mitigar as imperfeições do livre mercado, especialmente no tocante às oscilações dos preços no mercado agrícola.

Basicamente, são partes destes contratos produtores agropecuários e empresas privadas que se relacionam fora do livre mercado, que é substituído por uma base contratual que estipula a articulação de unidades de produção rural com uma unidade central de processamento, exportação ou compra. No contrato se regulam, antecipadamente, o preço, a forma e as técnicas de produção ou mesmo de cultivo dos produtos agropecuários, a qualidade e quantidade do produto e o crédito obtido pelo produtor rural da agroindústria. Por meio destes contratos se busca coordenar as atividades das partes que operam os vários segmentos da cadeia de produção, transformação e distribuição dos bens, sob a direção de uma das partes, em geral a agroindústria, chamada de polo integrador em oposição ao produtor rural, denominado “integrado”.

Os contratos de integração vertical, em última análise, operam a venda dos produtos agrícolas ou pecuários, mas inclui-se nesses contratos uma série de outras obrigações a cargo do produtor agrícola e da empresa agrária, tais como: observar o uso de determinada técnica na produção do bem, a utilização de insumos fornecidos diretamente pelo empresário industrial (sementes, fertilizantes, embriões etc.), sendo os custos de tais insumos aba-

tidos dos valores devidos ao produtor quando da venda do produto final ao industrial. Através do contrato de integração vertical, é possível que o integrador padronize ou coordene a oferta da matéria-prima às exigências do processo de industrialização e do mercado consumidor.

A inserção dos contratos de integração na realidade do agronegócio brasileiro trouxe, e ainda traz, muitas dúvidas na doutrina e na jurisprudência quanto ao seu enquadramento, natureza jurídica e consequências. Por vezes, tentou-se o enquadramento destes contratos dentre as categorias de contratos típicos disciplinadas pelo Estatuto da Terra (Lei nº 4.504/1964), ou se buscou enquadrá-los como simples compras e vendas ou, ainda, como contratos de prestação de serviços. Entretanto, a melhor doutrina os qualifica como uma espécie de contrato atípico, graças às suas peculiaridades que afastam sua compreensão de outros tipos já previstos no ordenamento jurídico nacional. O legislador reconheceu o caráter *sui generis* dos contratos de integração vertical, pois, uma vez que tais estruturas são extremamente comuns na avicultura e na suinocultura, quando da alteração do Estatuto da Terra pela promulgação da Lei nº 11.443/2007 que, entre outras alterações, modificou as disposições referentes às parcerias rurais, inseriu o parágrafo 5º ao artigo 96, que trata da parceria rural, estabelecendo:

§ 5º O disposto neste artigo não aplica aos contratos de parceria agroindustrial, de aves e suínos, que serão regidos por lei específica.

Apesar de até o presente momento não existir lei específica para tratar desses contratos, alguns tribunais já entenderam o seu caráter atípico, não lhes aplicando o Estatuto da Terra ou as regras de simples compras e vendas. Isso porque o que caracteriza os contratos agrários disciplinados pelo Estatuto da Terra é a cessão do uso específico de imóvel rural, ou parte dele, incluindo ou não benfeitorias e outras facilidades para que nele seja exercida atividade de exploração agrícola, pecuária, agroindustrial, extrativa vegetal ou mista e/ou a entrega de animais para cria, recria, invernagem, engorda e matérias-primas de origem animal (§ 1º do artigo 96 do Estatuto da Terra). Sendo assim, tendo a cessão do imóvel rural para atividade com vistas à produção agropecuária, como traço distintivo, os contratos agrários não se confundem com os contratos de integração vertical, em razão dos quais não existe a cessão do imóvel rural, o qual permanece sendo explorado diretamente por seu proprietário ou possuidor, consoante decidiu o Tribunal de Justiça do Estado do Paraná:

INDENIZAÇÃO. PARCERIA AVÍCOLA. ESTATUTO DA TERRA. INAPLICABILIDADE. CONTRATO ATÍPICO. NEGÓCIO DE INTERESSE DO DIREITO CIVIL. A parceria avícola ajustada entre as partes induz contrato atípico, celebrado com plena liberdade na regulamentação das relações

jurídicas, sem qualquer subordinação à disciplina dos modelos legais, estes sujeitos às normas dos artigos 92 a 96 da Lei nº 4.504 de 30-11-64 (Estatuto da Terra e artigos 1º a 5º do Decreto nº 59.566 de 14-11-66), e também sem chocar-se com o artigo 39 do Regulamento. Indenização indevida. (...) Efetivamente, embora sedutora a argumentação no sentido de tratar-se de uma parceria rural sob a regência da legislação agrária invocada, porque esta é mencionada no contrato adesivo formulado pela própria apelada e, consequentemente, contra ela interpretada, segundo a hermenêutica, de parceria rural não se trata, nem de sociedade. Esses institutos, segundo as conclusões da própria sentença, encontram-se híbridos numa forma nova que preserva características de ambos sem, contudo, traduzir-se fielmente em nenhum deles. Em consequência, torna-se temerário acolher o pedido, enquadrando-se o negócio jurídico realizado (e, posteriormente distratado) como sendo parceria agrícola exclusivamente para ensejar sua regência pelos diplomas da terra. Essa hipótese, data vênica, não se sustenta como tese, restando descartada. (PARANÁ, 1996 - Tribunal de Alçada do Paraná).

Em um caso envolvendo um contrato de integração vertical, também no setor avícola, decidiu o STJ (REsp 171989-PR) que o contrato não estaria inserido no âmbito dos contratos típicos do Estatuto da Terra, mas que deveria, de qualquer forma, observar as normas atinentes à legislação agrária:

PARCERIA RURAL. Aviário. Contrato atípico. Abusividade. O contrato celebrado entre a companhia de alimentos e o pequeno produtor rural para instalação de um aviário destinado à engorda de frangos para o abate, com recíprocas obrigações de fornecimento de serviços e produtos, é um contrato atípico, mas nem por isso excluído da revisão judicial à luz da legislação agrária e dos dispositivos constitucionais que protegem a atividade rural. – Caso em que as instâncias ordinárias, examinando a prova, inclusive pericial, concluíram pela inexistência de abusividade, seja na celebração, seja na execução do contrato e na fixação do preço final do produto. Incidência das Súmulas 5 e 7/STJ. Recurso não conhecido.

Embora a tendência do Judiciário tenha sido a do reconhecimento da atipicidade dos contratos de integração vertical, existem dois Projetos de Lei em trâmite no Congresso Nacional visando à tipificação deste tipo de contrato. A primeira tentativa brasileira de normalização desses contratos é o Projeto de Lei nº 4.378/98 de autoria do deputado Sr. Clementino Coelho, cujo projeto em seu artigo 2º denomina o contrato de integralização de “contrato de produção integrada”. Apesar da nobre intenção do deputado federal, referido projeto, tecnicamente, não agrega muito valor ao setor agropecuário, pois não disciplina integralmente as relações jurídicas entre integrado e integrador, ou seja, não impõe regras, termos e condições, mas tão somente descre-

ve o conteúdo que esses contratos deverão ter. Adicionalmente, o projeto não define o objeto do contrato de integração, qual seja, o fornecimento recíproco de bens ou serviços.

Por sua vez, o Projeto de Lei nº 8.023/2010, atualmente apenas ao Projeto de Lei mencionado anteriormente, de autoria da Comissão de Agricultura, Pecuária, Abastecimento e Desenvolvimento Rural, define, disciplina e regula de forma eficiente o contrato de integração. O artigo 2º deste Projeto de Lei chega à minúcia de conceituar não só o que deve se entender por integração, como também versa sobre o produtor integrado e integrador, conforme trecho reproduzido abaixo:

Art. 2º Para os efeitos desta Lei entende-se por:

I – integração agroindustrial ou integração: o sistema de integração vertical entre produtores agrícolas e agroindústrias integradoras, visando planejar e realizar a produção de matéria-prima, bens intermediários ou de consumo final, e cujas responsabilidades e obrigações recíprocas são estabelecidas em contratos de integração;

II – produtor agropecuário integrado ou produtor integrado: produtor agropecuário, pessoa física ou jurídica, que individualmente ou de forma associativa, com ou sem a cooperação laboral de prepostos, se vincula à integradora por meio de contrato de integração para produção de matéria-prima, bens intermediários ou

III – agroindústria integradora: pessoa física ou jurídica que se vincula ao produtor agropecuário por meio de contrato de integração para recebimento de matéria-prima, de bens intermediários ou de consumo final utilizados no processo industrial ou comercial;

IV – contrato de integração econômica vertical ou contrato de integração: o contrato firmado entre o produtor integrado e a integradora que estabelece a finalidade, as respectivas atribuições no processo produtivo, os compromissos financeiros, os deveres sociais, os requisitos sanitários, as responsabilidades ambientais, entre outras que regulem o relacionamento entre os sujeitos do contrato;

§ 1º Para os efeitos desta Lei, equiparam-se à agroindústria integradora os comerciantes e exportadores que, para obterem matéria-prima, bens de consumo intermediário ou final, celebram contratos de integração com produtores agropecuários.

A aprovação deste Projeto de Lei, que, em poucas palavras, tem como principal objetivo disciplinar as relações jurídicas entre produtores integrados e integradoras, seria um avanço significativo para a atividade agropecuária nacional, principalmente, pois asseguraria uma remuneração adequada ao produtor integrado e traria maior segurança jurídica quando da interpretação dos contratos de integração pelo Judiciário.

1. Coordenador da Área de Contratos do Escritório Buranello & Passos Advogados
2. Advogado Associado do Escritório Buranello & Passos Advogados

A CPR NA VISÃO DOS TRIBUNAIS

Renato Buranello¹

Ana Silvia Neves Comodo Barbosa²

O ordenamento jurídico ligado ao sistema de mercado há de se prestar à defesa do crédito, portanto, a mecânica dos contratos empresariais deve incorporar esse pressuposto. A credibilidade dos ordenamentos jurídicos modernos, no que diz respeito ao direito material e ainda mais à eficiência da jurisdição, postula um processo estritamente eficaz e está ligada à capacidade concreta de tutela do crédito¹. Por isso, Clóvis do Couto e Silva inicia sua obra *A Obrigação como Processo* assegurando que “a relação obrigacional se encadeia e se desdobra em direção ao adimplemento, à satisfação dos interesses do credor”². Importa, atualmente, estudar e compreender o direito processual civil a partir de uma visão econômica integrada à noção de custos de transação.

Pensando no processo civil de resultados, o estudo sobre a efetividade no processo civil amplia a concepção, não somente do resultado do processo, mas também dos instrumentos processuais postos à disposição das partes na busca do resultado pretendido. Como condutor das relações econômicas que necessitam de tutela, o processo deve ser aberto e flexível às mudanças engendradas pelo ordenamento, promovendo a consecução de um processo que dê a justa tutela necessária ao direito material subjacente.

Quanto à natureza da providência jurisdicional, as ações classificam-se em ação de conhecimento, executiva e cautelar. A Ação de execução é satisfativa e tem por finalidade um resultado material, na efetivação dos direitos do credor, busca-se outra espécie de tutela, que é a efetivação de atos materiais tendentes à satisfação do direito do credor. No processo de execução, o título executivo força o órgão jurisdicional a exercer sua atividade, sem lhe deixar liberdade alguma de apreciação nem quanto ao fato, nem quanto ao direito. O juízo, colocado perante o título executivo, desde que se assegure de que o título satisfaz aos requisitos exigidos pela lei para ter eficácia executiva, nada mais precisa averiguar, *nem pode* averiguar: tem de proceder, tem de pôr à mercê do exequente os meios executivos.

Em face desses fundamentos, é inafastável a presença dos requisitos, do título executivo, que são a *certeza, liquidez e exigibilidade*. Aqui toca a exigibilidade concerne à necessidade concreta da jurisdição; que conjugados a dois elementos – necessidade

e adequação – forma o interesse processual no processo de execução. A exigibilidade refere-se ao vencimento da dívida. Se a obrigação alcançou o termo ou se verificou a condição a cuja ocorrência a eficácia do negócio jurídico estava condicionada, é exigível, porque já está vencida (artigo 572, CPC; artigo 397, CC). Em suma, a exigibilidade refere-se ao momento a partir do qual o credor pode exigir o pagamento.

Assim, ainda que o direito processual civil tenha identificação, função, natureza e regras próprias, destina-se à aplicação concreta do direito material, não sendo um fim em si mesmo, mas sim, meio; trata-se, portanto, de instrumento de realização na concretização dos interesses do credor. Nesta medida, partindo do pressuposto de que o direito processual civil deve ser visto como instrumento de realização do direito material e de defesa do crédito é que analisaremos a efetividade processual da Cédula de Produto Rural (CPR), base do que chamamos de Sistema Privado de Financiamento do Agronegócio, aqui já estudado.

Como já dissemos, a CPR foi instituída como instrumento de financiamento da produção, simples em relação à forma e ao baixo custo operacional e eficaz no que diz respeito às garantias a ela vinculadas. A propósito, a finalidade desse título foi destacada na Exposição de Motivos Interministerial 334, de 8 de outubro de 1993 do Projeto da Lei 8.929: “tem, como negócio subjacente, a venda e compra de produtos rurais, para entrega futura, entre o produtor rural ou cooperativa e o comprador (indústria, exportador, etc.). Essa operação é formalizada, atualmente, através de contratos complexos, onerosos, sem uniformidade e de segurança discutível”. Nos casos em que o STJ foi acionado para decidir acerca da questão, foi mantido o intuito expressado pelo legislador em 1993 no sentido de que a finalidade típica da CPR é “servir como instrumento de crédito ao produtor rural”, sob pena de nulidade. Neste sentido:

Impende enxergar-lhes [as cédulas de produto rural], outrossim, a sua finalidade primeira, que é o incentivo à atividade rural, pondo à disposição do homem do campo, cada vez mais privado do acesso a recursos sobre os quais não incidam encargos extorsivos, um instrumento rápido e eficaz de fomento ao plantio, garantido pela própria safra (RMS 10272/RS, Rel. Ministro CESAR ASFOR ROCHA, QUARTA TURMA, julgado em 28.06.2001, DJ 15.10.2001, p. 264);

A emissão de cédula de produto rural, desviada de sua finalidade típica (a de servir como instrumento de crédito para o produtor), é nula (REsp 722130/GO, Rel. Ministro ARI PAR-GENDLER, TERCEIRA TURMA, julgado em 15.12.2005, DJ 20.02.2006, p. 338);



Não há falar em nulidade da Cédula de Produto Rural, por desvio de finalidade, quando a cédula rural destina-se a renovar crédito com a mesma natureza. (AgRg no REsp 959102/MS, Rel. Ministro HUMBERTO GOMES DE BARROS, TERCEIRA TURMA, julgado em 04.10.2007, DJ 15.10.2007, p. 268);

É nula a emissão de cédula de produto rural, pois desviada de sua finalidade típica, qual seja, a de servir como instrumento de crédito para o produtor rural (REsp 866414/GO, Rel. Ministro HUMBERTO GOMES DE BARROS, TERCEIRA TURMA, julgado em 06.03.2008, DJe 26.11.2008).

Assim, verificamos que o STJ buscou preservar a finalidade para a qual a CPR foi criada (instrumento de crédito ao produtor rural), entendimento este que se aplica tanto à emissão pura e simples do título quanto à sua utilização como meio de renegociação da dívida, desde que seja da mesma natureza³. Partindo dessa premissa, entendemos que não há óbice para a utilização da CPR como garantia de operações financeiras, mesmo porque o fomento à atividade rural estaria sendo respeitado. Aliás, o STJ tem reconhecido tal possibilidade⁴, seguindo, inclusive, a linha do legislador que previu a utilização da CPR não só pelo produtor rural e pelo adquirente de seus produtos, mas por outros segmentos do mercado, como as instituições do sistema financeiro, as seguradoras, as bolsas de mercadorias e de futuros, as centrais de custódia e investidores, a teor da exposição de motivos da lei que instituiu referido título:

Acreditamos que a CPR, pelas suas características de simplicidade, por admitir a vinculação de garantias reais e a inserção de cláusulas ajustadas entre as partes, pela possibilidade de ser transferida por endosso, bem como por ser considerada ativo financeiro, venha a atrair e a envolver, além do produtor rural e do adquirente de seus produtos, outros segmentos do mercado, como o próprio sistema financeiro, as seguradoras, as bolsas de mercadorias e de futuros, as centrais de custódia e investidores.

(...)

9. Espera-se, ademais, que o novo título venha a despertar o interesse também de investidores não ligados diretamente à comercialização agrícola, inclusive do exterior, o que poderia proporcionar a captação de expressivos recursos para o desenvolvimento de nossa atividade rural.⁵

A utilização da CPR nas operações no âmbito da comercialização interna ou internacional dos produtos agropecuários envolve o conceito e a caracterização do mercado futuro. Conforme citamos, os preços das *commodities* agrícolas podem se formar no mercado *spot* e à vista, ou estar relacionados ao mercado a termo ou futuro, em que a formação do preço será determinada na ocasião. Nesse cenário, o STJ firmou o entendimento de que “a compra e venda de safra futura, a preço certo, obriga as partes se o fato que alterou o valor do produto agrícola (sua cotação no mercado internacional) não

TÍTULOS DO AGRONEGÓCIO										
Informações acumuladas dos títulos registrados em sistemas de registro até 28/03/2011										
Ano	CDA-WA		CDCA		LCA		CRA		TOTAL	
	Número registros	Valor (R\$ Milhões)	Número registros	Valor (R\$ Milhões)	Número registros	Valor (R\$ Milhões)	Número registros	Valor (R\$ Milhões)	Número registros	Valor (R\$ Milhões)
2005	22	-	25	28	148	168	-	-	195	196
2006	1.325	-	262	659	35	23	-	-	1.622	682
2007	1.817	-	670	2.435	684	3.569	-	-	3.171	6.004
2008	2.214	-	932	1.850	7.627	35.533	1	1	10.774	37.384
2009	1.323	-	871	1.641	16.016	63.287	10	22	18.220	64.950
2010	630	-	222	796	36.267	171.967	8	30	37.127	172.793
2011*	69	-	67	117	8.423	20.853	4	177	8.563	21.146
TOTAIS	7.400	-	3.049	7.527	69.200	295399	22	230	79.672	303.155

Fonte: BMFBovespa e Cetip

2011 (*): Posição até Mar/2011

era imprevisível” (REsp 722130/GO, Rel. Ministro ARI PAR-GENDLER, TERCEIRA TURMA, julgado em 15.12.2005, DJ 20.02.2006, p. 338). Neste mesmo julgamento, o Ministro CARLOS ALBERTO MENEZES DIREITO reconheceu que é da natureza do contrato a variação do valor da saca de feijão, de arroz ou de soja, no caso concreto; é da álea do próprio negócio. Não se pode, então, invalidar, com base na teoria da imprevisão ou na abusividade, porque não há abusividade. É um negócio absolutamente ordinário, não há a possibilidade de identificação, seja de abusividade, seja de imprevisão, porque é da natureza do negócio variação.

Aliás, o mesmo entendimento foi utilizado no julgamento de outros casos semelhantes pelo STJ, uniformizando a jurisprudência sobre a inexistência da onerosidade excessiva e imprevisibilidade nos contratos de compra e venda de safra futura:

A compra e venda de safra futura, a preço certo, obriga as partes se o fato que alterou o valor do produto agrícola não era imprevisível. Na hipótese afigura-se impossível admitir onerosidade excessiva, inclusive porque a alta do dólar em virtude das eleições presidenciais e da iminência de guerra no Oriente Médio – motivos alegados pelo recorrido para sustentar a ocorrência de acontecimento extraordinário – porque são circunstâncias previsíveis, que podem ser levadas em consideração quando se contrata a venda para entrega futura com preço certo. O fato de o comprador obter maior margem de lucro na revenda, decorrente da majoração do preço do produto no

mercado após a celebração do negócio, não indica a existência de má-fé, improbidade ou tentativa de desvio da função social do contrato. A função social infligida ao contrato não pode desconsiderar seu papel primário e natural, que é o econômico. Ao assegurar a venda de sua colheita futura, é de se esperar que o produtor inclua nos seus cálculos todos os custos em que poderá incorrer, tanto os decorrentes dos próprios termos do contrato, como aqueles derivados das condições da lavoura. A boa-fé objetiva se apresenta como uma exigência de lealdade, modelo objetivo de conduta, arquétipo social pelo qual impõe o poder-dever de que cada pessoa ajuste a própria conduta a esse modelo, agindo como agiria uma pessoa honesta, escorreita e leal. Não tendo o comprador agido de forma contrária a tais princípios, não há como inquinar seu comportamento de violador da boa-fé objetiva (REsp 803481/GO, Rel. Ministra NANCY ANDRIGHI, TERCEIRA TURMA, julgado em 28.06.2007, DJ 1º.08.2007, p. 462);

Por outro lado, recentemente, o STJ pacificou o entendimento sobre a validade da emissão da CPR sem antecipação do preço ou adiantamento financeiro – questão até então bastante controvertida nos tribunais estaduais e objeto de decisões contraditórias. Tal posicionamento baseia-se em duas premissas: i) a CPR deve obedecer aos requisitos expressamente previstos na Lei 8.929/94, dentre os quais não está o adiantamento financeiro; e ii) a CPR continua sendo um instrumento hábil para a circulação de riquezas, mesmo sem o adiantamento.

Em relação à primeira premissa, o STJ reconheceu que a Lei 8.929/94 não impõe, como requisito essencial para a emissão de uma Cédula de Produto Rural, o prévio pagamento pela aquisição dos produtos agrícolas nela representados. A emissão desse título pode se dar para financiamento da safra, com o pagamento antecipado do preço, mas também pode ocorrer numa operação de 'hedge', na qual o agricultor, independentemente do recebimento antecipado do pagamento, pretende apenas se proteger contra os riscos de flutuação de preços no mercado futuro (REsp 910537/GO, Rel. Ministra NANCY ANDRIGHI, TERCEIRA TURMA, julgado em 25.05.2010, DJe 07.06.2010).

Já em relação à segunda premissa, a citada Ministra entendeu que o pagamento antecipado do preço não é o único meio de fomentar o desenvolvimento do setor agrícola, em benefício da produção, nos seguintes termos:

Substantial parte da doutrina sustenta que a emissão de tal título de crédito não pressupõe, necessariamente, a antecipação do pagamento pela safra futura. Nesse sentido podem ser citados diversos artigos publicados em revistas especializadas por ARNOLDO WALD ('Da desnecessidade de pagamento prévio para a caracterização da Cédula de Produto Rural', in Revista Forense, vol. 374, págs. 3 a 14), HAROLDO MALHEIROS DUCLERC VERÇOSA e NANCY GOMBOSSY DE MELO FRANCO ('Crédito e Títulos de Crédito na Economia Moderna: Uma visão focada na Cédula de Produto Rural - CPR', in Revista de Direito Mercantil, vol. 45, n. 141, págs. 96 a 104), RENATO BURANELLO ('A Cédula de Produto Rural na Estruturação das Operações Financeiras', in Revista de Direito Mercantil, vol. 45, n. 143, págs. 121 a 126) e IVO WAISBERG ('Cédula de Produtor Rural', in Revista de Direito Bancário e do Mercado de Capitais, n. 44, págs. 321 a 334).

Para essa parcela da doutrina, a CPR figuraria como um título mediante o qual o produtor poderia não apenas obter financiamento para o plantio, emitindo o papel contra o pagamento imediato do preço, mas também mitigar seus riscos, negociando, a preço presente, a sua safra no mercado futuro. Nesta segunda hipótese, a CPR funcionaria como um título de securitização, emitido em uma operação de hedge, e o preço não precisa necessariamente ser pago de forma antecipada. A importância do negócio estaria, não no financiamento da safra, mas na diluição, para o produtor, do risco inerente à flutuação de preços na época de colheita. Os defensores dessa ideia sustentam, inclusive, que foi justamente para conferir maior utilidade à CPR, servindo a esses dois propósitos entre outros, que o legislador não teria incluído, na Lei 8.929/94, qualquer

dispositivo que imponha, como requisito de validade do título, o pagamento antecipado do preço.

Pela análise de recentes julgados do STJ, levando em conta o aspecto histórico, sistemático e finalístico da norma e a melhor tecnologia do Direito Comercial, constatamos que questões até então não definidas em relação à CPR foram adequadamente tratadas pelo órgão do Poder Judiciário, responsável pela uniformização da interpretação da lei federal no País – daí a importância dos precedentes citados –, trazendo mais força ao título e segurança jurídica às operações financeiras nele lastreadas.

Considerando a finalidade para a qual foi criada (instrumento de crédito ao produtor rural), ao longo de mais de uma década, a CPR teve sua utilização sensivelmente ampliada, não se limitando à emissão pura e simples do título para venda do produto físico, mas também como meio de renegociação da dívida e como garantia de operações financeiras ou como instrumento de hedge, sempre no contexto de fomento ao agronegócio. A abrangência da utilização desse título decorreu da intenção do próprio legislador que previu sua circulação por outros segmentos do mercado, como as instituições do sistema financeiro, as seguradoras, as bolsas de mercadorias e de futuros, as centrais de custódia e investidores, o que tem sido referendado pelo Superior Tribunal de Justiça, órgão do Poder Judiciário responsável pela uniformização da interpretação de legislação federal no País. Diante disso, concluímos que as recentes decisões do Superior Tribunal de Justiça mostram um tribunal sensível à necessidade de validação da Cédula de Produto Rural e contribuem para o progresso de das cadeias agroindustriais.

1. Sócio do Escritório Buranello & Passos Advogados
2. Coordenadora da Área de Contencioso do Escritório Buranello & Passos Advogados

1. PAJARDI, Piero. Radici e ideologie del fallimento. 2ª edição. Milão: Guiffre, 2002, p. 6 e s.
2. COUTO E SILVA, Clóvis V. do. A obrigação como processo. Rio de Janeiro: FGV, 2007, p. 20.
3. "Cédula de crédito industrial. Desvio de finalidade. Precedentes da Corte. 1. A orientação das Turmas que compõem a Seção de Direito Privado afasta a existência do desvio de finalidade quando se trate de renegociar dívida da mesma natureza. 2. Recurso especial conhecido e provido" (REsp 537223/SC, Rel. Ministro CARLOS ALBERTO MENEZES DIREITO, TERCEIRA TURMA, julgado em 05.02.2004, DJ 29.03.2004, p. 237).
4. REsp 910537/GO, Rel. Ministra NANCY ANDRIGHI, TERCEIRA TURMA, julgado em 25.05.2010, DJe 07.06.2010; REsp 722130/GO, Rel. Ministro ARI PARGENDLER, TERCEIRA TURMA, julgado em 15.12.2005, DJ 20.02.2006, p. 338.
5. Exposição de Motivos Interministerial 334, de 08 de outubro de 1993 do Projeto da Lei 8.929/94.

ARMAZÉNS AGROPECUÁRIOS: CDA/WA

Daniela Mastrorocco*

A armazenagem de produtos é uma parte central do sistema de logística agroindustrial, etapa existente entre o produtor e o comerciante e que serve como uma atividade de apoio para a conservação dos produtos e melhor gestão do estoque já produzido. Uma atividade exemplar de armazenagem, assim como um sistema de transporte eficiente, além de poder diretamente influenciar no funcionamento adequado do sistema da logística agroindustrial, torna a agricultura brasileira bem mais forte e eficaz. Além disso, o financiamento do agronegócio passa por estruturas sólidas representativas de produtos agropecuários que transmitam às instituições financeiras maior liquidez e força na recuperação do crédito. Nesse sentido, os bancos privados vêm buscando lastros sólidos para financiamentos de menor prazo. Apontamos aqui as formalidades para a emissão do CDA/WA, entre as quais é exigido o registro do armazém agropecuário ao novo regime previsto na lei.

Apesar de a Lei 11.076/2004 estabelecer que os armazéns de produtos agropecuários que não detenham a certificação acima mencionada emitissem CDA/WA até 31/12/2009, na prática o que se verifica é que a atividade de armazém agropecuário ainda consiste em grande novidade, quer seja enfrentando dificuldades para se obter informações, quer seja diante da falta de regulação para certificação dos armazéns, o que já levou o Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (Mapa) a prorrogar este prazo algumas vezes. Através das Instruções Normativas nº 3/2010, de 8 de janeiro de 2010, e 41/2010, de 14 de dezembro de 2010, o Mapa criou um processo de escalonamento que permitirá às unidades armazenadoras a apresentação de um plano de regularização até 2017, de acordo com a sua capacidade estática.

É importante que todas as empresas de armazenagem se enquadrem nessa regulação e assim se organizem no cumprimento de todos os requisitos técnicos e legais aplicáveis, a fim de melhorar os *ratings* das avaliações de crédito/risco feitas pelas instituições financeiras financiadoras do agronegócio. A legislação brasileira há muito regula a armazenagem de produtos. Através do Decreto 1.102, de 21 de novembro de 1903, foram regulados os direitos e as obrigações para sociedades de armazéns-gerais. Tais armazéns têm por objeto a guarda e a conservação de mercadorias, bem como a emissão de títulos próprios que as representam. Os armazéns podem emitir títulos negociáveis de incomparável segurança na transferência direta dos papéis em operações de investimento ou ainda na garantia de operações financeiras.

Com a edição da Lei 8.171, de 17 de janeiro de 1991, da Lei 9.973, de 20 de maio de 2000, do Decreto 3.855, de 3 de julho de 2001, da Lei 11.076, de 30 de dezembro de 2004 e da Lei 11.524, de 24 de setembro de 2007, criou-se um regime específico para regular o sistema de armazenagem de produtos agropecuários, bem como seus derivados, subprodutos e resíduos de valor econômico, próprios ou de terceiros. Antes da Lei 11.076/2004, os produtos agropecuários eram depositados em armazéns-gerais, e as sociedades depositantes poderiam emitir os títulos conhecidos como Conhecimento de Depósito e Warrant, previstos no Decreto 1.102/1903. Com a criação do Sistema de Armazenagem de Produtos Agropecuários, os armazéns-gerais que estocam produtos agropecuários deverão se adaptar à nova regulamentação para continuar armazenando tais produtos. Já os armazéns mistos também deverão se adaptar para que os produtos agropecuários possam continuar sendo lá estocados. Ou seja, armazéns que tenham interesse em emitir Certificado de Depósito Agropecuário (CDA) e Warrant Agropecuário (WA) deverão se adaptar às novas regras, sob pena de não gerarem seus efeitos desejados, já que as instituições financeiras tendem a se tornar mais rígidas quando da aprovação de operações de financiamento.

Temos percebido as dificuldades dos produtores rurais e das autoridades responsáveis para chegarem a um consenso sobre os procedimentos necessários a tal regulamentação. Ainda que a Lei 11.076/2004 e os demais dispositivos estabeleçam regras para os armazéns agropecuários, tais disposições deixam a desejar quando falamos da parte prática. De qualquer forma, antes do procedimento de certificação pelo Mapa, as seguintes etapas deverão ser cumpridas:

- 1º) Arquivamento, na Junta Comercial da localidade do armazém, dos documentos societários (contrato social contendo cláusula de objeto específica para a prestação da guarda e conservação de produtos agropecuários, termo de nomeação e aceitação de fiel depositário e regulamento interno do armazém agropecuário). As diversas Juntas Comerciais estaduais ainda não uniformizaram seus entendimentos, bem como padronizaram as questões envolvendo o registro de armazéns agropecuários.
- 2º) Cumprimento de requisitos Mapa. Existem requisitos técnicos mínimos para a viabilização da prestação de serviços de armazenagem agropecuária e emissão de CDA/WA. Apesar de a lei não especificar quais são os requisitos necessários, a Instrução Normativa 41/2007, do Mapa, sinalizou que, para certificar tais armazéns como agropecuários, alguns requisitos, relacionados tanto às pessoas jurídicas armazenadoras quanto às próprias instalações do armazém, deverão ser atendidos. Ainda, com base no artigo 45 da Lei 11.076/2004, fica autorizada a emissão do CDA/WA até 31 de dezembro de 2009 por armazéns que

não detenham a certificação de armazéns agropecuários, mas que atendam a tais requisitos mínimos. Neste sentido também legisla o Mapa, na Instrução Normativa 52/2008, que prorrogou o prazo de vigência do sistema nacional de certificação das unidades armazenadoras para 31 de dezembro de 2010.

- 3º) Registro das unidades armazenadoras junto à Companhia Nacional de Abastecimento (Conab). Após vistoriar o armazém, os técnicos da Conab emitirão um boletim informando que a unidade está apta para exercer suas atividades. Caso seja concluído que o armazém é apto, a Conab (secção Brasília) emitirá um certificado de unidade armazenadora, com o número de cadastro de armazém.
- 4º) Certificação Mapa - A análise das unidades será realizada pelos auditores técnicos de organizações acreditadas pelo Instituto Nacional de Metrologia, Normalização e Qualidade Industrial (Inmetro). De acordo com informações próprias do Mapa, tais técnicos vão avaliar requisitos como a adoção de sistemas de higienização da estrutura e de temperatura dos grãos e as condições estruturais de armazenagem, visando à perda na produção, melhoria na qualidade e na quantidade dos grãos e à capacitação dos profissionais que atuam no setor.



Neste sentido, ao emitirem títulos que representam a titularidade das mercadorias depositadas, os armazéns agropecuários se transformam em fomentadores de uma atividade comercial envolvendo não apenas a prestação dos serviços de armazenagem, mas também a negociação e financiamento dos estoques, bem como a criação de um mercado secundário dos títulos CDA e WA, já que os antigos Conhecimento de Depósito e Warrant, previstos no Decreto 1.102/1903, não deverão mais ser utilizados para os produtos agropecuários.

*Coordenadora da Área de Direito Societário do Escritório Buranello & Passos Advogados

HEDGE AGRÍCOLA E EFEITOS TRIBUTÁRIOS

André Passos*

As empresas agrícolas e agroindustriais que industrializam e comercializam sua produção de *commodities* agrícolas no mercado interno e no exterior se financiam e realizam operações de vendas cujos preços são fixados em bolsa ou em mercado de balcão nacional e internacional.

Com o escopo de manter a capacidade de honrar seus compromissos, bem como assegurar a margem de lucro de suas atividades, afastando-as

dos riscos de flutuação de preços das *commodities*, as empresas realizam operações de *hedge* (cobertura), com vistas a proteger referidas obrigações ou ativos (recebíveis, por exemplo) contra as oscilações de preços, câmbio ou taxas de juros a que estão sujeitas, sendo que, quando uma empresa faz uma operação de *hedge*, seja através de qualquer aplicação financeira referenciada em ativos, seja no mercado futuro, de opções ou secundário, ela está fazendo uma operação de proteção de seu patrimônio e realizando in concreto o seu objeto social, e não “alavancando” sua exposição ao risco, como se diz no jargão financeiro

A operação de *hedge* (cobertura) pode ser viabilizada por diversos negócios jurídicos distintos, pois, conforme conceituado no art. 77 da Lei nº 8981/95, “consideram-se de cobertura (*hedge*) as operações destinadas, exclusivamente, à proteção contra riscos inerentes às oscilações de preço ou de taxas, quando o objeto do contrato negociado: a) estiver relacionado com as atividades operacionais da pessoa jurídica; e b) destinar-se à proteção de direitos ou obrigações da pessoa jurídica”, “...realizadas em bolsa de valores, de mercadoria e de futuros ou no mercado de balcão”.

No caso específico do presente artigo, estamos tratando de uma modalidade de operação de *hedge* que pode ser feita por meio de operações denominadas como “sintéticas” em que a compra de uma *put* (direito de venda) concomitantemente à venda de uma *call* (direito de compra), do mesmo preço de exercício e vencimento, equivale a uma “venda” de determinado direito no mercado futuro. Da mesma forma, a venda de uma



put (opção de venda) concomitantemente à compra de uma *call* (opção de compra) do mesmo preço de exercício e vencimento equivale a uma “compra” de determinado direito no mercado futuro.

O mercado aceita a regra em que:

$F = C - P$, onde

F = contrato futuro

C = *call* (opção de compra)

P = *put* (opção de venda), desde que C e P tenham o mesmo preço de exercício e vencimento.

Em outras palavras, a combinação acima descrita gera o mesmo efeito de uma operação de “compra” no mercado futuro, redundando em proteção contra variação de preços. A diferença reside apenas no fato da combinação “sintética”, que tenta suprir a inexistência de derivativos sobre determinados ativos (exemplo: a falta de liquidez no mercado acionário da *put* (opção de venda) de determinada ação possibilita que essa seja substituída por uma operação sintética que vai replicar seus efeitos).

Assim, se houver liquidez na *call* (opção de compra) da ação XPTO e se quer fazer uma operação de compra de *put* (opção de venda), o sintético desta dar-se-á utilizando a regra acima, ou seja:

Se $F = C - P$, então $P = C - F$, ou seja, podemos replicar a *put* (opção de venda) numa operação em que concomitantemente se compra a *call* (opção de compra) do mesmo preço de exercício estabelecido e se vende o papel (ação, ou contrato futuro).

Em nossa opinião, estas operações de *hedge* devem gozar do mesmo tratamento fiscal de que gozam aquelas mais comumente realizadas pelas empresas agrícolas de forma a proteger seus ativos e/ou passivos das oscilações de mercado, não se lhes aplicando o regime jurídico genérico que determina a tributação de fonte nas operações realizadas em bolsas de mercadorias e de futuros.

Isto porque a norma do vigente artigo 77, inciso V, da Lei nº 8.981/95 **excluiu** expressamente as operações de *hedge* da inci-

dência do imposto de renda na fonte, visto que os “ganhos” apurados nestas operações não representam efetivamente renda ou acréscimo patrimonial, tributável pelo imposto sobre a renda na fonte, na medida em que seu “conjunto” já seria computado na determinação global da “renda” das empresas agrícolas apurada através de seus balanços patrimoniais.

Entretanto, há muito que as autoridades fiscais vêm criando indevidos critérios de discriminação entre modalidades de operações de *hedge*, notadamente aquelas realizadas através dos mercados futuros e de opções, tributando-os pelo imposto de renda na fonte, a despeito de tal resultado positivo não representar acréscimo patrimonial para as empresas que buscam a operação para protegerem-se, como, aliás, reconheceu expressamente o artigo 77, inciso V, da Lei nº 8.981/95 que traduz conceito de “renda” insculpido na Constituição Federal e no Código Tributário Nacional.

Em verdade, ao legislador cumpriu distinguir expressamente as operações de *hedge* das demais operações financeiras, como as aplicações ou operações financeiras com o objetivo de “alavancagem” de resultados, afastando-as do regime de tributação do IR-fonte das aplicações financeiras, na medida em que tais operações não se constituem operações financeiras no sentido clássico de produção de “renda passiva” para o aplicador dos recursos, buscando o reconhecimento de seus efeitos apenas nos balanços das empresas que buscam a proteção do *hedge*, o que não vem sendo seguido pelas autoridades fiscais.

Portanto, ao Poder Judiciário caberá a última palavra sobre o tema na medida em que tal determinação legal vulnera, em nossa opinião, o conceito de renda insculpido no Código Tributário Nacional e na Constituição Federal, cabendo aos participantes do mercado e aos *hedgers* a busca de alternativas legais para uma discussão mais crítica sobre o tema, de modo a sensibilizar as autoridades fiscais para uma melhor compreensão das necessidades de uma melhor regulamentação sobre o tema.

*Sócio do Escritório Buranello & Passos Advogados



SXC.HU