

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA MARIA
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS E HUMANAS
CURSO DE DIREITO

Thiago Bortolini Teixeira

**A INTERPRETAÇÃO DO CONTRATO AGRÁRIO DE INTEGRAÇÃO
VERTICAL DA LEI Nº 13.288 DE 2016 À LUZ DO CONSTRUCTO DAS
REDES CONTRATUAIS**

Santa Maria, RS
2024

Thiago Bortolini Teixeira

**A INTERPRETAÇÃO DO CONTRATO AGRÁRIO DE INTEGRAÇÃO VERTICAL
DA LEI Nº 13.288 DE 2016 À LUZ DO CONSTRUCTO DAS REDES CONTRATUAIS**

Monografia de Conclusão apresentada à disciplina de Monografia II do Curso de Direito da Universidade Federal de Santa Maria (UFSM) como requisito parcial à obtenção do grau de Bacharel em Direito.

Orientadora: Prof.^a Dr.^a Maria Cristina Gomes da Silva D'Ornellas

Santa Maria, RS
2024

Thiago Bortolini Teixeira

**A INTERPRETAÇÃO DO CONTRATO AGRÁRIO DE INTEGRAÇÃO VERTICAL
DA LEI Nº 13.288 DE 2016 À LUZ DO CONSTRUCTO DAS REDES CONTRATUAIS**

Monografia de Conclusão apresentada ao Curso de Direito da Universidade Federal de Santa Maria (UFSM) como requisito parcial à obtenção do grau de **Bacharel em Direito**.

Aprovado em 10 de agosto de 2024:

Maria Cristina Gomes da Silva D'Ornellas, Dr.^a (UFSM)
Orientadora

Arnaldo Rizzardo Filho, Mes. (UNISINOS)
(por videoconferência)

João Pedro Seefeldt Pessoa, Mes. (UNISINOS)

Santa Maria, RS
2024

Aos meus pais, que me deram minha vida e meu caráter, e me mostraram
a extraordinária virtude do trabalho e da honestidade.

Meus agradecimentos especiais

À Professora Maria Cristina, pelo incentivo e auxílio durante toda a graduação,

Ao Professor João Pedro, pelo apoio e instrução na pesquisa, e

Ao Professor Arnaldo, pela inspiração de um tema de monografia desafiador e instigante.

Wealth is the product of men's capacity to think

- Ayn Rand

RESUMO

A INTERPRETAÇÃO DO CONTRATO AGRÁRIO DE INTEGRAÇÃO VERTICAL DA LEI Nº 13.288 DE 2016 À LUZ DO CONSTRUCTO DAS REDES CONTRATUAIS

AUTOR: Thiago Bortolini Teixeira

ORIENTADORA: Prof.^a Dr.^a Maria Cristina Gomes da Silva D'Ornellas

O desenvolvimento das tecnologias aplicadas à produção provocou uma transformação na forma de organização empresarial, dando origem às redes contratuais. Essa forma de organização, diferente da lógica competitiva do livre mercado, está pautada nas características de coletividade, cooperação e coordenação, possibilitando maior especialização dos agentes com a redução dos custos de transação. Todavia, quando os conflitos oriundos das redes contratuais provocam uma resposta do Direito, verifica-se que o regramento contratual e obrigacional aplicável está calcado em premissas inadequadas a essas relações, pois pensadas para contratos de curto prazo calcados na competitividade e individualidade. Um negócio jurídico que possivelmente é apto a formatar redes contratuais, pois se desenvolveu sob o mesmo contexto de outros negócios dessa categoria, é a integração de diferentes elos da cadeia agroindustrial, cujo instrumento contratual foi tipificado pela Lei nº 13.288 de 2016. O presente estudo se propôs a averiguar se esse contrato de integração típico é apto à formatação de redes contratuais, e, em caso positivo, se a aplicação do constructo das redes contratuais como marco interpretativo resultou em soluções mais adequadas do que aquelas oriundas da aplicação das regras gerais civis do ordenamento jurídico brasileiro para os contratos e obrigações. Para possibilitar essa análise, o primeiro capítulo inicia contextualizando o surgimento das redes contratuais, de modo a possibilitar uma melhor compreensão de suas características e justificar sua existência sob perspectivas econômicas e sociais. Na sequência, abordou-se as características das redes contratuais, para possibilitar que se verifique posteriormente se o contrato de integração da Lei nº 13.288 de 2016 é apto à sua formatação, bem como o conteúdo do constructo das redes contratuais, que é um novo marco interpretativo desenvolvido para adequar o regramento contratual e obrigacional brasileiro aos negócios jurídicos em rede. Ao final do primeiro capítulo, esclareceu-se o conteúdo do microssistema jurídico de direito agrário, especificamente aplicável ao contrato de integração, e que deve ser considerado em conjunto com o constructo das redes contratuais para uma correta interpretação desse negócio jurídico. No segundo capítulo, iniciou-se por uma análise econômica do contrato de integração, de modo a identificar a materialidade do contrato e fornecer um parâmetro para verificação de quão adequadas a essa materialidade são as soluções jurídicas. Na sequência, estudou-se o conteúdo da Lei nº 13.288 de 2016, bem como identificou-se os principais conflitos oriundos desse negócio jurídico e a adequação das soluções jurídicas que a legislação, o Judiciário e a literatura jurídica atualmente propõem. Por fim, com base nas informações levantadas no restante do trabalho, averiguou-se se o contrato de integração é apto à formatação de redes contratuais e se as soluções resultantes da aplicação do constructo das redes contratuais eram mais adequadas do que aquelas resultantes da aplicação e interpretação do regramento geral de direito civil. O método de abordagem utilizado foi o hermenêutico-fenomenológico, o método de procedimento aplicado foi o estrutural, e as técnicas de pesquisa empregadas foram a bibliográfica e documental.

Palavras-chave: Redes contratuais. Constructo das redes contratuais. Contrato de integração. Lei nº 13.288 de 2016.

ABSTRACT

THE INTERPRETATION OF VERTICAL INTEGRATION FARM CONTRACT OF BIL 13.288/2016 IN LIGHT OF CONTRACT NETWORKS' CONSTRUCT

AUTHOR: Thiago Bortolini Teixeira

SUPERVISOR: *Prof. Dr.* Maria Cristina Gomes da Silva D'Ornellas

The development of production technologies has given rise to a transformation in business organization, giving rise to contract networks. This form of organization, counter to the competitive logic of the free market, is based on collectivity, cooperation, and coordination, allowing for greater specialization of agents with reduced transaction costs. However, when conflicts arising from contract networks provoke a legal response, it becomes apparent that contractual and obligational rules are based on premises that are inadequate for contract networks, as they were not conceived for short-term contracts grounded in competitiveness and individuality. One type of contract that may be suitable for structuring contract networks is contract integration of different links in the agro-industrial chain, since it developed under the same context as other businesses in this category. These contracts were typified by Law 13.288 of 2016. This study aimed to investigate whether this typical integration contract is suitable for structuring contract networks, and if so, whether the application of contractual network theory as an interpretative framework results in more appropriate solutions than those arising from the application of general civil rules of the Brazilian legal system for contracts and obligations. To carry out this analysis, the first chapter begins by contextualizing the emergence of contract networks, as to provide a better understanding of their characteristics and justify their existence from economic and social perspectives. Subsequently, this study addressed the characteristics of contractual networks, to enable verifying later on whether the integration contract under Law 13.288 is suitable for structuring these networks. Also, it addressed the content of the contract network theory, which is a new interpretative framework developed to adapt the Brazilian contractual and obligational rules to contract network businesses. At the end of the first chapter, the content of the legal microsystem of agrarian law was delineated, specifically its application to the integration contract, as to later on be analyzed in conjunction with the contract network theory for a more adequate interpretation of this legal arrangement. In the second chapter, an economic analysis of the integration contract was undertaken in order to identify the materiality of the contract, and to provide a parameter to verify how adequate the legal solutions are to it. Next, the content of Law 13.288 was studied, in addition to identifying the main conflicts arising from integration contracts and the adequacy of the legal solutions currently proposed by the legislation, the Judiciary, and legal literature to them. Finally, based on the information gathered in the rest of this study, it was examined whether the integration contract is suitable for structuring contract networks and whether the solutions resulting from the application of the contractual network theory were more appropriate than those resulting from the application of and from its interpretation through the framework of civil rules. The method of approach used was the hermeneutic-phenomenological, the procedure method applied was the structuralism, and the research techniques employed were the bibliographic and documentary.

Keywords: Contract networks. Contract networks' construct. Integration contract. Law 13.288/2016.

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	9
2. PREMISSAS PARA ANÁLISE DO CONTRATO DE INTEGRAÇÃO AGROINDUSTRIAL: O CONSTRUCTO DAS REDES CONTRATUAIS E O MICROSSISTEMA DE DIREITO AGRÁRIO	10
2.1. A ORIGEM DOS NEGÓCIOS EM FORMATO DE REDE E O CONTEXTO DE SEU DESENVOLVIMENTO E DIFUSÃO	12
2.2. CARACTERÍSTICAS DAS REDES CONTRATUAIS E PORQUÊ EXIGEM UM NOVO MARCO INTERPRETATIVO	19
2.3. O MICROSSISTEMA DO DIREITO AGRÁRIO	25
3. O CONTRATO AGRÁRIO DE INTEGRAÇÃO VERTICAL	33
3.1. ANÁLISE DO AGRONEGÓCIO A PARTIR DA ECONOMIA: A INTEGRAÇÃO VERTICAL AGROINDUSTRIAL SOB A ÓTICA DA TEORIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO	34
3.2. A ESTRUTURA DA LEI Nº 13.288 DE 2016 E SUA (IN)ADEQUAÇÃO AO NEGÓCIO JURÍDICO REGULADO.....	42
3.3. A INTERPRETAÇÃO DO CONTRATO AGRÁRIO DE INTEGRAÇÃO À LUZ DO CONSTRUCTO DAS REDES CONTRATUAIS	50
4. CONCLUSÃO	62
REFERÊNCIAS	64

1 INTRODUÇÃO

Historicamente, o desenvolvimento da produção de diversos setores da economia provocou também mudanças nas formas de organização empresariais (Castells, 2011). Nas últimas décadas do século XX, a emergência de uma revolução da tecnologia de informação provocou uma alteração no *status quo* da organização do chamado capitalismo industrial, pautado em hierarquia e competição, pela organização do chamado capitalismo de aliança, pautado em coletivismo e cooperação (Castells, 2011, p. 119). Em paralelo, nessa mesma época a ciência econômica produziu a corrente da Nova Economia Institucional, que analisa como as escolhas de estruturação dessas novas formas de organização empresarial possibilitam a redução dos custos das transações e a maximização dos resultados das operações (Mendes, Figueiredo, Michels, 2015, p. 320-322).

Seguindo esse mesmo padrão evolutivo, o agronegócio tem se desenvolvido através desses mesmos meios, ocupando um papel de relevo na economia brasileira. Em 2023, a participação do agronegócio no Produto Interno Bruto do Brasil foi de 23,8%, conforme dados do Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada – CEPEA (2024). Ainda, o PIB agropecuário (dentro-da-porteira) aumentou aproximadamente 1000% desde 1996 até 2023 (CEPEA, 2024), sendo que aumentos drásticos da produtividade agropecuária – do qual esse dado é representativo – são ocasionados historicamente por aumentos igualmente drásticos na tecnologia agrária (Allen e Lueck, 2003, p. 17).

Diante dessas transformações, o direito também deve se transformar, de modo a apresentar soluções adequadas quando chamado a resolver problemas oriundos dessa nova realidade. Sob a perspectiva da teoria dos sistemas de Luhmann (2016), o direito é um sistema autopoiético, operacionalmente fechado, mas cognitivamente aberto a novas “irritações” e estímulos externos. No caso do agronegócio, acompanhando a transição do capitalismo industrial para o de aliança, os produtores e a indústria que compõem dois elos em níveis distintos da cadeia produtiva passaram a cooperar de forma coordenada através de contratos agrários de integração vertical, tipificados em 2016 com a edição da Lei nº 13.288, sendo que essa nova forma de organização empresarial representa uma “irritação” diante da qual o direito deve evoluir para apresentar uma resposta adequada.

Todavia, no ordenamento jurídico brasileiro, o regramento aplicável a esses contratos não foi adequado a essa nova realidade. Não somente o contrato agrário de integração vertical em específico, mas todos os contratos que são celebrados para instituir organizações

empresariais voltadas para a cooperação e coordenação em benefício de uma coletividade de agentes são regulados por regramentos que ainda refletem premissas pensadas para um contexto de competição no livre mercado do capitalismo industrial (Rizzardo Filho, 2022, p. 17-20).

De modo a evoluir essa importante discussão e propiciar uma interpretação do ordenamento jurídico a essa nova forma de organização empresarial, denominada “redes contratuais”, a doutrina começou a delinear o chamado “constructo das redes contratuais”. Através desse constructo, buscou-se explicar quais são as características dessas organizações, e como devem ser interpretadas pelo direito para que as soluções jurídicas resultantes sejam adequadas a elas.

O presente trabalho buscou analisar a interpretação do contrato agrário de integração vertical da Lei nº 13.288 de 2016 à luz do constructo das redes contratuais, considerando as semelhanças entre os contextos de seus surgimentos. Para tanto, buscou-se delinear o conteúdo do constructo das redes contratuais, seguido do regramento específico dos contratos agrários aplicável ao contrato em discussão, para, por fim, verificar se o contrato de integração vertical realmente é apto a formatar redes contratuais e, em caso positivo, como o constructo das redes contratuais transforma a interpretação do regramento que lhe é aplicável.

A metodologia adotada para a presente pesquisa foi o método de abordagem hermenêutico-fenomenológico, visando entender as redes contratuais e o contrato de integração enquanto fenômenos pré-existentes e que se desenvolvem até o presente momento em inter-relação com o pesquisador, bem como para possibilitar uma interpretação que contextualiza e busca o significado da linguagem que constrói esses fenômenos. Quanto ao método de procedimento, adotou-se o estruturalista, de modo a construir, a partir de elementos concretos, os fenômenos analisados e, após a realização desse constructo abstrato, extrair novas conclusões concretas. Quanto às técnicas de pesquisa, utilizou-se a bibliográfica e documental, para análise da literatura jurídica e de contratos e precedentes judiciais.

2 PREMISSAS PARA ANÁLISE DO CONTRATO DE INTEGRAÇÃO AGROINDUSTRIAL: O CONSTRUCTO DAS REDES CONTRATUAIS E O MICROSSISTEMA DE DIREITO AGRÁRIO

Antes de se adentrar na discussão deste capítulo, é imprescindível justificar a escolha dos tópicos que serão trabalhados nos próximos subcapítulos. Inicialmente, será abordado o contexto do surgimento e desenvolvimento das redes contratuais, de modo a auxiliar sua

compreensão através do contexto de sua criação e suas premissas; seguido por suas características identificadoras e os motivos da criação e o conteúdo do emergente constructo das redes contratuais como marco interpretativo obrigacional e contratual distinto da teoria clássica cuja aplicação atualmente predomina; por fim, se abordará as características do microsistema de direito agrário, que rege especificamente o contrato de integração agroindustrial que este trabalho se propõe a estudar. Esses três subcapítulos são premissas para análise do contrato de integração agroindustrial à luz do constructo das redes contratuais.

Em acréscimo ao esclarecimento dos tópicos de estudo escolhidos para este primeiro capítulo, é necessário explicar o significado da expressão “o emergente constructo das redes contratuais como marco interpretativo do direito obrigacional e contratual”, em razão de sua relativa novidade e da existência de outros trabalhos que tangenciam ou abordam aspectos do conteúdo que também se estuda aqui. O esclarecimento será realizado de modo atomizado, apresentando-se a justificativa e o significado de cada uma das palavras empregadas.

O uso da expressão “constructo brasileiro das redes contratuais” se refere ao constructo enquanto uma explicação do fenômeno das redes contratuais com base na observação sistemática e de uma maneira que pode ser testada e corrigida, cuja formulação inicial foi desenvolvida por Arnaldo Rizzardo Filho, cuja obra “Curso de Redes Contratuais” é o ponto de partida desta monografia (Rizzardo Filho, 2022, p. 324). Incluiu-se o termo “brasileira” porque o fenômeno das redes contratuais é global, e tanto esta monografia quanto a obra recém mencionada abordam um constructo das redes contratuais pensadas para a, e sob a, ótica do Direito brasileiro.

Quanto ao emprego da palavra “emergente”, é necessário para informar que o estudo é nascitura, especialmente no Brasil, onde se encontram poucos trabalhos científicos que abordam as redes contratuais, e ainda não se pode considerar que exista um constructo das redes contratuais formalmente consolidada. Ainda, referir que o constructo é emergente não significa dizer que o fenômeno das redes contratuais também seja, uma vez que a organização de operações econômicas em formato de rede já ocorre há muitas décadas, como o modelo de franquia, cuja origem nos Estados Unidos remonta à metade do século XIX, com as empresas McCormick Harvesting Machine Company e Singer Sewing Machines Company (Lafontaine e Blair, p. 384). O tema do contexto e surgimento das redes contratuais será abordado pormenorizadamente mais à frente.

Por fim, quando se aduz que o constructo brasileiro das redes contratuais é um marco interpretativo do direito obrigacional e contratual pretende-se informar que a principal pretensão do constructo é repensar as bases e premissas do direito obrigacional e contratual, e

fornecer parâmetros mais adequados de interpretação dos negócios jurídicos em formato de rede. Isso é relevante porque as redes contratuais (e seus negócios jurídicos) possuem racionalidade distinta daquela dos contratos de compra e venda e de prestação de serviços, sobre os quais foi construída a teoria clássica obrigacional utilizada majoritariamente para a interpretação dos negócios jurídicos no geral. Partindo dessas premissas, utilizar a teoria clássica para interpretar as redes contratuais produziria resultados inadequados e prejudiciais aos interessados e à sociedade, sendo que essa conclusão foi o que fomentou a pesquisa de Rizzardo Filho (2022, p. 17-22), e é o que impulsiona a presente monografia.

Portanto, neste capítulo será explorada o emergente constructo das redes contratuais como um novo marco interpretativo do direito obrigacional e contratual, iniciando pelo contexto do surgimento e desenvolvimento das redes contratuais, seguido por suas características identificadoras e os motivos pelos quais demandam um marco interpretativo obrigacional e contratual distinto da teoria clássica cuja aplicação atualmente predomina.

2.1 A ORIGEM DOS NEGÓCIOS EM FORMATO DE REDE E O CONTEXTO DE SEU DESENVOLVIMENTO E DIFUSÃO

Para conceituar e explicar as redes contratuais, Rizzardo Filho (2022) utiliza a metodologia abdutiva. Esse raciocínio foi desenvolvido por Charles Sanders Peirce, e se divorcia da lógica clássica da indução e dedução, embora faça uso de alguns elementos de ambas, para propor um procedimento no qual o pesquisador observa os fatos e formula hipóteses e ideias inéditas sobre as causas daqueles fatos, que não são absolutas e devem então ser validadas (Souza, 2014, p. 79).

De modo a explicar os fenômenos e formular uma ideia ou hipótese inédita sobre as redes contratuais, Rizzardo Filho (2022, p. 178) utiliza o raciocínio indutivo para desenvolver uma análise multidisciplinar, que utiliza conhecimentos de outras ciências para explicar fenômenos e características inerentes às redes contratuais, especificamente: a ciência administrativa, para explicar governança; a ciência econômica, para explicar custos de transação; a ciência sociológica, para explicar relação. Teubner (2011, p. 2) também defende que uma análise institucional das redes deve ser interdisciplinar por natureza, e que “redes” não é um conceito jurídico.

A justificativa apresentada para essas investigações é que os contratos somente podem ser compreendidos se também forem compreendidas as operações econômicas, interesses e relações que estão instrumentalizando (Roppo, 2009 apud Rizzardo Filho, 2022, p. 178). Por

sua vez, para compreender a lógica das operações econômicas, é necessário entender a realidade do mercado em que estão inseridas. Dessa forma, tratar-se-á primeiro do histórico da economia que, por necessidade, fez surgir organizações em formato de rede, para depois estudar a diferença entre as operações econômicas dessas organizações e, por fim, o regime jurídico que foi criado para reger essas operações.

O surgimento da organização empresarial em rede foi resultado da necessidade de enfrentar o novo ambiente econômico inaugurado pela primeira e segunda revolução industrial, que trouxeram, respectivamente, um novo padrão de competitividade e capacidade de produção em razão da invenção da máquina a vapor; e aumentos de fluxo, velocidade e distância, que exigiam o desenvolvimento de novas técnicas administrativas para organização empresarial. Esse novo ambiente provocou a obsolescência do modelo administrativo tradicional, fazendo surgir o capitalismo gerencial, caracterizado pela ampliação de escala, alta coordenação, redução de custos, rotinização de tarefas e aumento da produtividade, sendo que todas as atividades produtivas inicialmente eram realizadas em uma única estrutura empresarial (Balestrin, Verschoore, 2008, p. 30-31 e 34-35).

A intensificação e avanço no desenvolvimento industrial sobrecarregou gradativamente o modelo de gestão do capitalismo gerencial, baseado em uma centralização hierárquica em uma única estrutura empresarial, tornando-a demasiadamente custosa, burocrática e ineficiente. Em resposta a esse novo cenário, as empresas passaram a descentralizar o poder hierárquico entre vários atores econômicos, que detinham autonomia para tomada de decisões de mercado rotineiras, mas cuja palavra final na direção empresarial ainda era mantida pela “empresa-mãe” (Rizzardo Filho, 2017, p. 19-20).

Por sua vez, o capitalismo gerencial encontrou sua limitação e assistiu ao advento de uma revolução, provocada pelo avanço da tecnologia da informação nas últimas três décadas do século XX. De acordo com Castells (2011, p. 119), tratava-se do surgimento de uma nova economia, que possuía como características ser: informacional, pois a produtividade e competitividade dos agentes passaram a depender de sua capacidade de gerar, processar e aplicar informação; global, pois as principais atividades produtivas, consumo e circulação se organizaram em escala global, de forma direta ou mediante uma rede de conexões entre agentes econômicos; e, em rede, por depender de uma rede global de interação entre organizações empresariais em rede.

Para fins de nomenclatura e diferenciação, denomina-se essa nova economia de “capitalismo de aliança”, em contraste ao “capitalismo gerencial” ou “capitalismo industrial”. Em resumo, assim como o desenvolvimento e a complexidade trazidos pela primeira e segunda

revolução industrial provocaram a divisão da operação, antes centralizada em um único agente empresarial, para diversos agentes hierarquicamente organizados sob a direção de uma “empresa mãe” (capitalismo gerencial); a nova economia repartiu ainda mais o processo produtivo, repartindo custos e lucros com outras empresas autônomas, substituindo a hierarquia do capitalismo industrial pelo coletivismo e cooperação do capitalismo de aliança (Rizzardo Filho, 2017, p. 19-20).

Foi sob esse contexto econômico e mercadológico que surgiram as organizações empresariais em formato de rede. Importa agora compreender como cada contexto influenciava o modo de realizar operações econômicas, ou seja, os contratos e seu conteúdo, para, em seguida compreender o regime jurídico que foi criado para reger essas operações.

De acordo com Roppo (2009), o contrato se divide em contrato-conceito jurídico e contrato-operação econômica, sendo que o primeiro possui função instrumental, e só pode ser completamente compreendido se considerado com o segundo, que representa os interesses reais e justificativas do contrato, sua “materialidade”. Assim, o contrato somente possuiria uma racionalidade adequada se o contrato-conceito jurídico considerar pragmaticamente o contrato-operação econômica.

A discussão é complementada por Betti (2003), que esclarece que o negócio jurídico é composto de: uma estrutura funcional (o “por quê”), uma forma (o “como”), e o conteúdo (o “o quê”). Ainda, explica que a função é a causa concreta do negócio, que se diferencia dos elementos subjetivos ou intenções e dos objetivos pretendidos. Uma última contribuição relevante é a de que, partindo da assertiva de que o direito pressupõe a sociedade, a causa sempre será social e determinará o “conteúdo mínimo do contrato”.

Buscando explicar a causa do contrato, algumas escolas e teorias apresentam perspectivas relevantes para a compreensão das redes. Inicialmente, a Economia Clássica, capitaneada pelo pensamento de Adam Smith, defende que a economia da sociedade se baseia no pressuposto de que a sobrevivência humana está calcada na interdependência, operacionalizada através da troca da produção, e que o valor de cada bem estaria baseado na quantidade de trabalho necessário para produzi-lo (valor-trabalho). As principais críticas ao pensamento se concentram nessa noção de valor-trabalho, por desconsiderar a função empresarial, presumindo que toda a informação necessária já está disponível, de modo que ainda não considerava a existência de falhas de mercado como essa (Rizzardo Filho, 2022, p. 42-43).

Desenvolvendo esse estudo econômico, a Escola Austríaca trouxe um caráter subjetivista para sua análise, levando em consideração a teoria da ação humana em contraste

com a teoria da decisão individual advogada pela economia clássica, que considera que as escolhas se respaldam puramente no custo-benefício. Para a Escola Austríaca, as decisões se baseiam na capacidade do empresário, sujeita a variáveis subjetivas conforme seu contexto (tempo e espaço, com interação e coordenação social), em especial a informação limitada disponível e uma racionalidade limitada (erros e ilicitudes). Esse pensamento acrescenta a subjetividade à noção econômica clássica, de modo que inclusive os custos passam a ser subjetivos, pois são valorados pelas escolhas dos indivíduos (empresários ou consumidores), sendo que o valor de um bem é inversamente proporcional à sua disponibilidade no mercado (lei da utilidade marginal), e não baseada no valor-trabalho.

Diante da subjetividade dos valores e da racionalidade limitada dos agentes, a função do empresário seria, através de seu conhecimento subjetivo empírico, escolher da forma mais eficiente possível, ou seja, utilizando corretamente a maior quantidade de informações possível. Dessa forma, a descentralização empresarial mencionada anteriormente faz com que haja mais de um agente detentor de conhecimentos responsável pela tomada de decisões, em contraste a um único agente centralizando a tomada de decisões com sua racionalidade limitada, visto que o conhecimento necessário é empírico, e não científico, sendo impossível que um único agente centralizado seja mais eficiente do que diversos agentes descentralizados (Rizzardo Filho, 2022, p. 45-53).

Por fim, a Escola Austríaca também defende que o processo de mercado é inerentemente competitivo, porque a tomada de decisão de agentes em oposição produzem informações sobre o mercado e sobre os bens, com base nas quais outras decisões são tomadas, e assim por diante. Por essa razão, a manutenção do livre-mercado seria essencial para evitar distorções na economia (Kirzner, 2012, p. 21). Alinhado a esse entendimento, o ordenamento jurídico brasileiro vigente tem por premissa que os empresários competem entre si no livre mercado, contudo, essa não é a única forma de ação empresarial, sendo possível também a cooperação, como introduzido e estudado pela Nova Economia Institucional (“NEI”).

Aprofundando o estudo da função do empresário, a corrente de pensamento econômico denominada de Nova Economia Institucional propõe que uma empresa somente se justifica se consegue reduzir os custos de uma transação (Coase, 1937). Uma das formas pelas quais os empresários reduzem os custos das transações é reduzindo a alta quantidade de contratos de curta duração que existe em uma transação feita no mercado, por um número menor de contratos de longo prazo.

Todavia, a celebração de contratos de longo prazo traz novos desafios, considerando a racionalidade limitada dos agentes e a possibilidade de comportamentos oportunistas

(exploração da racionalidade limitada e assimetria informacional para se locupletar). Assim, para celebrar um contrato de longo prazo, haveria a necessidade de torna-lo o mais completo possível, o que exige um alto custo para delimitação do objeto e estipulação de salvaguardas e contrapartidas (custo *ex ante*) bem como um alto custo para monitoramento e reparação posteriores (custo *ex post*) (Rizzardo Filho, 2022, p. 58-59).

Como explica Williamson (1985, p. 174-176), de modo a reduzir os custos de transação sem incorrer em novos custos para completude do contrato, é necessário identificar qual instituição de governança (que serve para garantir a integridade da transação no lugar do contrato completo) é a mais econômica para executar a transação, sendo que as principais são o mercado, as hierarquias, e formas híbridas estruturadas por contratos. As redes estariam localizadas na modalidade híbrida, visando cooperar sem integração societária, o que levanta os seguintes questionamentos, com base nas ideias apresentadas acima:

A capacidade (o subjetivismo) empresarial de coordenar coletividades de membros autônomos e independentes sob o regime jurídico da ação colaborativa (cooperativa) culmina na existência de instituições sociais privadas nos mais diversos segmentos econômicos. Veja-se o peso da racionalidade subjetiva dos formatadores de redes. No mundo dos fatos, as relações contratuais entre agentes econômicos (organizados ou não em redes) são repletas de erros conceituais e teóricos (falhas de mercado) decorrentes do desconhecimento dos agentes econômicos, tanto em relação ao seu próprio objetivo social (racionalidade limitada) quanto em relação à forma de atuar no mercado (oportunismo).

Diante disso, questiona-se: como o Direito e, em especial, o Direito Contratual estariam congruentes com esse cenário? A análise econômica do direito é um vale fértil para esse exame. (Rizzardo Filho, 2022, p. 60).

Os conceitos de racionalidade limitada e oportunismo são oriundos da economia, e traduzem pressupostos comportamentais adotados pela NEI para analisar as transações. A racionalidade limitada implica que o comportamento humano é deliberadamente racional, mas de modo limitado, em razão da impossibilidade de conhecer tudo relacionado a determinado objeto; enquanto o oportunismo descreve a tendência egoísta de explorar esse desconhecimento de modo malicioso para ganho próprio (Williamson, 1996, p. 06).

Aprofundando a causa que leva as empresas a criarem um regime de colaboração e suas expectativas, as teorias da dependência de recursos e da visão baseada em recursos analisam os recursos das empresas. A primeira aponta que as empresas dependem dos recursos que controlam, e deve buscar reduzir a dependência das empresas que possuem os recursos que não controlam através de contratos de cooperação, maximizando a eficiência. Contudo, em razão da existência de dependência, uma decisão inadequada ou oportunista tomada pela empresa

fornecedora terá impactos diretos na dependente, que possui expectativas legítimas de que aquela adotará comportamentos cooperativos. Já a segunda teoria aponta que os recursos de cada empresa são determinantes para o que podem realizar, e que é de seu interesse estratégico alinhar-se com empresas que possuam recursos que ela própria não possui, oferecendo (ou desenvolvendo) em troca recursos que aquela necessita (Rizzardo Filho, 2022, p. 77-80).

Em resumo, iniciou-se o estudo da ciência econômica, passando pela Economia Clássica, Escola Austríaca, Nova Economia Institucional e Análise Econômica do Direito visando descobrir a causa do contrato. Para tanto, partiu-se do conceito de que as transações são realizadas em razão da interdependência social (Economia Clássica), que essa interdependência leva os agentes a competirem de modo a encontrar o valor dos bens no livre mercado (Escola Austríaca), que as empresas surgem para reduzir os custos das transações no mercado (Nova Economia Institucional), e que para possibilitar a redução dos custos com segurança, sem depender do mercado nem criar uma estrutura hierárquica ou societária, é necessária uma organização empresarial cooperativa através de contratos (Análise Econômica do Direito), como é o caso das redes contratuais. Essa solução está em consonância com as mudanças no contexto econômico e mercadológico apontadas inicialmente, que passaram a demandar dos agentes uma mudança do capitalismo industrial (centralizado) para o capitalismo de aliança (descentralizado) para fazer frente à nova economia informacional, global e em rede. Por último, passa-se agora a explorar, sob uma perspectiva sociológica, a função do contrato e como ela se transformou em conjunto com as outras transformações apresentadas acima.

Rizzardo Filho (2022, p. 82) contextualiza o nascimento do contrato na transição social do conceito de propriedade em termos comunitários para individuais, desenvolvendo relações de apropriação entre pessoas e coisas e formas individuais de aquisição da propriedade, sendo a principal delas o contrato. Esse conceito se alinha com as proposições de Durkheim (1983, p. 160-161), para quem o contrato existe para realizar o que chama de “estado desejado”, que se opõe ao “estado concebido” que é a condição estatutária das coisas conforme reconhecidas pela sociedade, sendo que o “estado desejado” é representado por estados da vontade dos indivíduos que, ao serem externalizados por palavras através de uma fórmula ou solenidade, criam obrigações e direitos, sendo essa forma de criação de “laços jurídicos” denominada contrato (“laços jurídicos contratuais”). Quanto ao seu conteúdo, o sociólogo destaca que há sempre uma ideia do valor justo do que é contratado, e que são reprováveis não só os contratos com vício de vontade (violência) mas também os que são injustos por não representarem uma troca equitativa (Durkheim, 1983, p. 192-193).

Evoluindo o pensamento de Durkheim, e embasado no pensamento de Max Weber, Rizzardo Filho (2022, p. 86-89) aborda a evolução dos contratos a partir de meras trocas instantâneas, que se referiam somente à posse, para o desenvolvimento das obrigações de trocas futuras, garantidas por fiança ou penhor e assentadas nos conceitos de dívida e responsabilidade. Aponta-se essa evolução para demonstrar que a função do contrato difere conforme a lógica da relação que instrumentaliza: assim como a função dos contratos na época das trocas instantâneas era a proteção da posse, evoluindo para regular temas afetos ao pagamento e cumprimento contratual com o desenvolvimento das obrigações diferidas de compra e venda ou prestação de serviços, atualmente as redes apresentam novas obrigações, que exigem um novo tipo de proteção contratual.

Por fim, Rizzardo Filho (2022, p. 89) explora as ideias de Luhmann (2016), que defende que a sociedade é composta por diversos sistemas de operações observáveis, cuja constância decorre do seu fechamento operacional ou autorreferência, ou seja, o fato de que sua ordem interna é gerada pela interação dos seus próprios elementos, e de ser autorreprodutiva, porque seus elementos são produzidos por essa interação, de forma circular e recursiva (Rizzardo Filho, 2017, p. 58). Luhmann (2016) explica também que, embora sejam operacionalmente fechados, são cognitivamente abertos a irritações externas para evoluírem. Assim, ao se relacionar com o ambiente em que estão inseridos, os sistemas abstraem os elementos do ambiente em que inseridos para “traduzi-lo” para seu próprio código, num processo chamado “autopoiese” (Luhmann, 2016).

Já o modo que os sistemas encontram para se relacionar é o chamado “acoplamento estrutural”, interação entre dois sistemas através de um elemento comum a ambos que os conecta. No caso dos sistemas do direito e econômica, o elemento comum que permite o acoplamento é o contrato, que no sistema do direito está sujeito ao código lícito/ilícito, e no sistema da economia está sujeito ao código lucro/prejuízo (Luhmann, 2016). Em resposta a essa interação, chamada por Luhmann de “irritação”, temos que o lucro deve ser lícito, e o prejuízo não pode ser causado por um ato ilícito. Contudo, como se verá, nas relações contratuais em rede o objetivo principal não é o lucro lícito e o repúdio ao prejuízo ilícito, mas sim o estabelecimento de uma cooperação coordenada que beneficie os integrantes (Rizzardo Filho, 2022, p. 92).

Tratando especificamente das organizações em rede, por serem agentes econômicos e possuírem um código próprio, configuram um subsistema da economia. O código das redes é a cooperação/competição, pois diferenciam as transações entre integrantes da rede (cooperação) e com o mercado (competição)(Rizzardo Filho, 2022, p. 92-93). O elemento comum capaz de

acoplar o sistema das redes ao direito é a coordenação, compreendida nas redes como a organização da coletividade de agentes econômicos que a integram (redes não são eventos aleatórios), e compreendida no direito em conjunto com a boa-fé objetiva e o dever de probidade (objetiva)(Rizzardo Filho, 2022, p. 206-209).

O modelo teórico tradicional, preponderantemente contratualista, dá enfoque à ação de troca e concorrência e à transação monetária. Em contraste, o modelo autopoiético dá enfoque à ação cooperativa e ao processo decisório. Isso reflete a transformação da economia, do capitalismo industrial para o de aliança, bem como que a função do empresário e a razão de ser da empresa é a tomada de decisões que reduzam o custo das transações (Rizzardo Filho, 2022, p. 93).

Essa transformação foi protagonizada por um ator específico: o responsável pela coordenação da estrutura cooperativa em prol de um interesse coletivo (Rizzardo Filho, 2017, p. 69). Diferente do que acontece no mercado, onde a ineficiência do coordenador traz prejuízos somente a ele próprio, nas organizações em rede essa mesma ineficiência prejudica outros agentes autônomos. Por essa razão, as obrigações que mais interessam às redes não são a troca e outras dela decorrentes, mas sim as de coordenar, proteger e cooperar. Contudo, considerando que o regramento do direito contratual e obrigacional não está calcado nessas premissas, é necessária a criação de um novo marco interpretativo que adeque a realidade das organizações em rede acima expostas, de modo a evitar distorções e promover soluções apropriadas.

2.2 CARACTERÍSTICAS DAS REDES CONTRATUAIS E PORQUÊ EXIGEM UM NOVO MARCO INTERPRETATIVO

Como mencionado no item 1.1, a origem da organização em rede foi provocada pelas transformações econômicas do final do século XX. Dessa forma, a revolução da tecnologia da informação não fez surgir a ideia de organização em rede, mas deu eficiência e suporte para o escalonamento de modelos antigos, que passaram a ser paradigma para novos. Como exemplo, podemos apontar plataformas digitais (baseadas em algoritmos e dados) formatadas como rede, que podem ser do tipo *crowdwork*, ligando prestadores de serviços e usuários diretamente (como a Uber) ou *on-demand*, que oferecem serviços através da plataforma para serem prestados em local físico; o *crowdfunding*, que liga o investidor ao tomador de recursos diretamente, eliminando o custo da instituição financeira intermediadora de investimento; e outros (Rizzardo Filho, 2022, p. 148-150). Passa-se a investigar quais características são

necessárias para configuração de uma rede contratual, porquê as redes exigem um marco interpretativo distinto, e seu conteúdo.

Ao explicar o que são redes contratuais, Rizzardo Filho (2022, p. 125-127) esclarece que, embora a literatura da economia e administração de empresas utiliza a terminologia “redes empresariais”, prefere-se a nomenclatura “redes contratuais” porque seus componentes não são necessariamente empresários, podendo ser pessoas naturais sob regime civil, como no caso da Airbnb e Uber. Ainda, esclarece que, para fins de criação de um marco interpretativo, é irrelevante a rede ser constituída por empresários ou não empresários, considerando que a unificação das obrigações civis e empresariais no Brasil pelo Código Civil (“CC”) torna aplicáveis a ambos os princípios e cláusulas gerais contratuais, cuja revisão é a proposta para criação de um novo marco interpretativo.

Sobre o conceito de redes contratuais, Teubner (2011) conceitua as redes como uma forma de organização de atividades econômicas que vinculam firmas formalmente independentes, mas economicamente dependentes entre si, através de um relacionamento estável calcado em uma reciprocidade que é mais cooperativa do que competitiva. Eick (2022, p. 47) aponta que não há uma definição geral e unitária do conceito de redes contratuais, seja no direito ou em outras ciências, e propõe as seguintes características como essenciais para a configuração de uma rede contratual, partindo de uma vasta coleção de pesquisadores:

[...] *(i)* os contratos devem ser estruturalmente diferenciados, mantendo-se as suas respectivas causas objetivas; *(ii)* deve haver uma interdependência entre os contratantes, espelhada em um objetivo comum, que é verificado por meio de um nexos econômico; *(iii)* existência de um nexos funcional e sistêmico entre os contratos; *(iv)* surgimento de uma causa supracontratual diferente daquela observada nos contratos individuais e que guia o comportamento de todos os integrantes da rede (que se encontram, em geral, emulados pelo mesmo objetivos econômico); *(v)* deve haver estabilidade na rede como um todo, representada em uma relação duradoura; *(vi)* as relações contratuais devem ser múltiplas; *(vii)* haverá uma combinação entre cooperação e competição entre os integrantes da rede (Eick, 2022, p. 61).

Em uma perspectiva elementar, Balestrin e Verschoore (2008, p. 151) apontam três condições fundamentais para a configuração das redes contratuais: objetivos comuns interação e gestão. Em paralelo, Teubner (2011) aponta que as redes são relacionamentos contratuais multilaterais, cooperativos e de coordenação heterárquica. Rizzardo Filho (2022, p. 119-120) chama esses elementos de coletivismo (objetivos comuns ou multilateralidade), cooperação (interação ou cooperação) e coordenação (gestão ou coordenação heterárquica).

A característica de coletividade, em oposição à individualidade, implica que as redes são formadas por uma coletividade de atores econômicos, com objetivos comuns, através de

contratos adesivos, em uma dimensão jurídica coletiva e mantendo a autonomia dos agentes (não há vínculo societário, grupo econômico ou relação de emprego). As vantagens pretendidas pelo agente que ingressa na coletividade são: adquirir recursos, reduzir a incerteza, melhorar a legitimidade, atingir metas coletivas, ganho de escala e poder de mercado, soluções coletivas, redução de custos e riscos, acúmulo de capital social, aprendizagem coletiva, inovação colaborativa, acesso a recursos, geração de eficiência, obtenção de flexibilidade e ganhos sinérgicos/intangíveis (Rizzardo Filho, 2022, p. 119-124).

A presença de cooperação é contraponto à competitividade do mercado, e é realizada no interior da rede para competir perante o mercado. Por fim, a coordenação existe porque as redes não são eventos econômicos aleatórios, mas é deliberada, composta por governança (regras de operação da rede) e gestão (definição de estratégias, estruturas e processos para obtenção dos resultados pretendidos, organizadas pela figura do coordenador. Para o direito, a cooperação e coordenação geram obrigações distintas daquelas de dar (identificada com a compra e venda) e fazer (identificada com a prestação de serviços), normalmente identificadas como obrigações acessórias e laterais com um caráter secundário, mas que são as principais no contexto das redes (Rizzardo Filho, 2022, p. 119-124).

Rizzardo Filho (2022, p. 125-128) diferencia as redes contratuais das redes de contratos, pois essas são formadas por contratos unidos por nexos econômico, funcional e sistemático que extrapola o fim individual de cada um; enquanto aquelas são relações entre agentes econômicos cooperados e coordenados, que podem ou não estar instrumentalizadas por redes de contratos, que não se confundem “assim como contrato e empresa não se confundem”. Aponta também a diferença para os grupos econômicos, pois esses são grupos de sociedades com controle de comando das atividades das empresas do grupo concentrado, com potencial responsabilização comum em caso de desconsideração da PJ, enquanto nas redes contratuais não há a centralização do controle das empresas nem confusão societária, havendo autonomia administrativa além de jurídica.

Conforme explica Forgioni (2019, p. 198), “a cooperação é mantida porque cada empresa compara o ganho imediato do comportamento oportunista com as possíveis perdas causadas pela deslealdade”. Assim, só há interesse e razão para a existência e participação em redes contratuais se seus participantes adotam um comportamento cooperativo em detrimento do oportunismo, de modo que a estruturação da rede pressupõe um nível muito mais acentuado de paridade, sinalagmaticidade e equilíbrio econômico e social nos contratos (Rizzardo Filho, 2022, p. 172).

As redes contratuais também transformam diversos pressupostos econômicos, como a mudança de foco da divisão de lucros para a pulverização de custos de investimento, e a substituição de fundamentos hierárquicos em favor da coordenação flexível e descentralizada, que exige alto grau de formalização por se estruturar através de coleções de contratos bilaterais e de adesão, bem como através de circulares, normativas, manuais, assembleias, processos administrativos consultivos e disciplinares e outros instrumentos (Rizzardo Filho, 2022, p. 172-173). Esses instrumentos instituem a governança de cada rede, ao fixar direitos e deveres, distribuir responsabilidades e impor regras de comportamento e reciprocidade que informam como eventuais conflitos serão resolvidos e regular as relações internas.

Contudo, diante da impossibilidade de prever e regular todas as variáveis de uma relação de longo prazo, os contratos preferem utilizar mecanismos de governança relacional e modelos de contratos constitucionais (que expressam compromissos e não uma descrição detalhada de procedimentos e penalidades). Eventual necessidade de complemento pode ocorrer através de: novo acordo, usos e costumes, juízes ou árbitros, terceiros ou por uma das partes (Rizzardo Filho, 2022, p. 173-174).

Considerando essa necessidade dos mecanismos contratuais possuírem caráter constitucional, com fórmulas abertas e compromissos no lugar de uma descrição detalhada de procedimentos e penalidades, em conjunto com o que se mencionou sobre a interpretação das redes a partir da autopoiese de Luhmann, que coloca obrigações anexas e laterais de cooperação, proteção e lealdade em protagonismo (em detrimento do tradicional protagonismo de obrigações de dar e fazer); tem-se que a boa-fé objetiva (cujos institutos e corolários fornecem os elementos comuns para o acoplamento do sistema do direito com o sistema das redes contratuais) deve ser o ponto de partida para a interpretação dos contratos das redes.

Rizzardo Filho (2022, p. 205), a partir de Martins-Costa (2024), apresenta diferenciação entre boa-fé objetiva e probidade objetiva a partir da diferença entre coordenação e cooperação, com grande relevância para as redes contratuais, apesar de similares em relações lineares. Martins-Costa (2024, p. 574-575) explica que o dever de cooperação é tradicionalmente vinculado à boa-fé, tendo por finalidade alcançar o adimplemento satisfatório.

No contexto das redes contratuais, a boa-fé não tem como única finalidade o adimplemento satisfatório. O relacionamento no interior da rede é pautado principalmente pela cooperação, considerando o que se viu, sob uma perspectiva da teoria autopoietica, que o sistema das redes é pautado pelo sistema cooperação/competição, sendo que Paula Forgioni (2019) menciona a existência de uma *affectio cooperandi* nas redes de distribuição (que formam redes contratuais) (Rizzardo Filho, 2022, p. 206).

Quanto à probidade, Rizzardo Filho (2022, p. 207) traça um paralelo com a Lei de Improbidade Administrativa, na qual a probidade, de um lado, se vincula a deveres específicos do cargo público, e a moralidade, de outro, se vincula a deveres gerais, de modo que a improbidade seria uma má gestão pública *lato sensu*, uma imoralidade administrativa qualificada. Assim, para as redes, entende-se que a probidade tem relação com deveres específicos de coordenação (da moralidade coletiva da rede).

Isso porque, quando as partes não estavam em estrutura de rede (no livre mercado), a coordenação deficiente causava prejuízo somente ao próprio empresário que coordenava sua própria atividade. Nas redes, contudo, a má coordenação causa problemas coletivos (aos terceiros autônomos e independentes que aderiram à rede) ocasionando a responsabilidade civil do coordenador (Rizzardo Filho, 2022, p. 207-210).

A consequência do fato de as obrigações de cooperação e coordenação adquirirem protagonismo nas redes – como demonstrado a partir da teoria de Luhmann e do estudo da função e causa dos contratos nas redes – é que as obrigações de dar e fazer são menos relevantes do que as de cooperação, coordenação, proteção e lealdade, oriundas dos deveres de probidade e boa-fé e normalmente categorizadas como anexas ou laterais. Contudo, o Código Civil estabelece a obrigação de indenização somente para as obrigações tidas por ele como principais (de dar e fazer), visto que “as obrigações contratuais foram pensadas pelo direito das obrigações a partir do protótipo de compra e venda (troca) como contrato padrão”. Não há previsão expressa que estabeleça consequências diretas ao descumprimento das obrigações classificadas como anexas ou laterais, mas que, como visto, no contexto das redes são principais (Rizzardo Filho, 2022, p. 213-214). Isso gera insegurança jurídica, pois, se não previsto em contrato, não estão definidas no ordenamento jurídico as consequências pelo descumprimento dessas obrigações.

Essa interpretação e regime construído a partir da boa-fé provoca um questionamento quanto à alteração introduzida pela Lei nº 13.874 de 2019, que incluiu o art. 421-A ao Código Civil (Brasil, 2022). Todavia, as redes contratuais são formadas majoritariamente por contratos de adesão, os quais atraem o regime protetivo dos artigos 423 e 424 do Código Civil, não podendo se falar em presunção de paridade dentro das redes. Ao contrário, a regra é que o coordenador da rede seja hipersuficiente frente ao aderente, que, por sua vez, tende a ser especialmente hipossuficiente técnico (Rizzardo Filho, 2022, p. 221-224). Na prática e exemplificativamente, isso se vislumbra nos contratos típicos de franquia e de integração agrária, os quais possuem obrigações de informar expressamente previstas em suas legislações típicas, inclusive indicando especificamente as informações devidas.

Ainda que os contratos das redes contratuais não fossem de adesão, afastar-se-ia a excepcionalidade da revisão contratual e a presunção de paridade do art. 421-A do Código Civil em razão das características das redes anteriormente apontadas, cuja essência é a cooperação, coordenação, proteção e lealdade, oriundas da boa-fé e probidade. Essa interpretação é a que está de acordo com a função social dos contratos de organizações em rede, insculpida no art. 421 do Código Civil e compreendida enquanto princípio orientador da interpretação de normas e da própria operação econômica (Rizzardo Filho, 2022, p. 225-226).

Como se refletiu a partir da análise de Weber sobre a função dos contratos, inicialmente serviam para garantir a proteção e punir o descumprimento de operações de dar ou fazer bilaterais e instantâneas realizadas em um contexto econômico de competição (interesses antagônicos), numa perspectiva intersubjetiva. Contudo, diante das transformações econômicas das últimas décadas, torna-se necessário pensar na função social do contrato a partir de uma perspectiva transobjetiva, pois nas redes as operações são realizadas em ambiente cooperativo (não competitivo), de modo coordenado e em consonância com o benefício da coletividade (não somente da individualidade). Por essa razão, a função social passa a depender da conformidade da operação com a natureza institucional da rede (Rizzardo Filho, 2022, p. 227-230).

O fim econômico deve estar alinhado com o interesse coletivo, e a causa do contrato (sua racionalidade e eficiência) não é apenas alocativa (econômica, maximiza o lucro para o agente e desenvolve relações de mercado) mas também resulta de ganho superior às perdas individuais (eficiência jurídica) (Forgioni, 2019). Portanto, nas redes deve haver a divisão economicamente equilibrada de ônus e benefícios para que seja cumprida a função social.

A interpretação de obrigações oriundas dos deveres de probidade e boa-fé à luz da função social do contrato levanta a questão de quais seriam as consequências pelo descumprimento dessas obrigações. Na visão de Catalan (2011, p. 92-94), não somente as prestações de dar e fazer devem ser consideradas como inadimplemento, mas deve ser acrescida a “violação de um dever geral de conduta”, os quais se manifestam por todo o processo obrigacional e que determinam que, havendo o desrespeito a um dever contratual imputável a uma das partes, independentemente de culpa, deve haver um dever de reparar para corrigir a distorção e evitar a frustração de legítimas expectativas assentadas na boa-fé.

Alinhado a esse posicionamento, Rizzardo Filho (2022, p. 235) explica que os contratos das redes contratuais são de adesão e de longo prazo, sem controle de legalidade nem maiores burocracias (como nas relações trabalhistas ou societárias), de modo que o regime de responsabilidade adquire elevada importância. Considerando que o regime de responsabilidade subjetiva apresentaria inúmeras dificuldades práticas (aferição do elemento subjetivo;

identificação de parâmetros e quais estão institucionalizados) o regime objetivo se apresenta como mais adequado, pois garante o cumprimento das obrigações anexas e laterais (para as redes, obrigações principais), estimula a cooperação e solidariedade (características iminentes às redes) e confere segurança jurídica ao diminuir a discricionariedade.

Diante do exposto, podemos começar a enxergar os limites de um regramento jurídico brasileiro aplicável às redes contratuais. A partir das características comuns às redes contratuais, em especial a tríade do coletivismo, cooperação e coordenação, verificou-se que há uma aproximação com as obrigações oriundas dos deveres anexas e laterais, que decorrem da boa-fé e probidade objetivas, e que ocupam posição de obrigações principais para as redes contratuais, embora não tenham sido assim consideradas pelo direito contratual e obrigacional até então. A ausência de previsão expressa de consequências para o descumprimento dessas obrigações – enquanto obrigações de dar e fazer (que não são principais para as redes) dão causa a indenização e rescisão contratual – provoca uma distorção que pode ter consequências catastróficas quando submetidos litígios decorrentes dessas relações perante o judiciário. Portanto, defendeu-se um regime de responsabilidade objetiva para o descumprimento dessas obrigações, bem como uma interpretação que não presume a paridade das partes, mas sim uma análise casuística e conforme a função social, visto que a maioria das relações em rede são instrumentalizadas por contratos de adesão e possuem um desequilíbrio entre o coordenador da rede e seus partícipes.

Estes primeiros subcapítulos tiveram por objetivo esclarecer as premissas sobre o contexto econômico das redes, bem como as características de suas operações e contratos, além de elucidar o conteúdo do nascente constructo (jurídico) das redes contratuais e o regime jurídico a elas aplicável. Para finalizar este capítulo que trata sobre os microssistemas jurídicos que servirão de premissas para a análise do contrato de integração tipificado pela Lei nº 13.288/16, cumpre estudar o regime jurídico já existente aplicável aos contratos agrários em geral.

2.3 O MICROSSISTEMA DO DIREITO AGRÁRIO

No presente subcapítulo se apresentará brevemente o microssistema de direito agrário, contextualizando seu surgimento e desenvolvimento, seus princípios e seu regramento geral aplicável aos contratos agrários. O estudo se mostra necessário porque o contrato de integração agroindustrial tipificado pela Lei nº 13.288/16 está sujeito às regras de direito agrário, de modo que essas devem ser consideradas na interpretação desse negócio jurídico, que é o objetivo deste estudo.

Importante esclarecer também que, apesar de se reconhecer a importância e a aplicabilidade do regramento contratual civil, não será dedicado espaço para estudar esse tópico. São duas as razões para essa escolha: primeiro, porque as questões relevantes para o presente estudo com ele relacionadas já são abordadas nos demais subcapítulos; e segundo, porque não é a pretensão do presente trabalho fazer uma revisão dessa literatura, mas sim verificar se o constructo das redes contratuais é um parâmetro interpretativo mais adequado para o contrato de integração, de modo que somente são abordadas questões essenciais para essa análise, como é o caso deste subcapítulo, visto que algumas particularidades do direito agrário devem ser consideradas e influenciam no objeto desta discussão, como se observará na leitura deste e dos próximos subcapítulos.

O direito agrário é ramo do direito dotado de autonomia, a qual foi reconhecida pela primeira vez na Constituição Federal de 1946, e em todas desde então, sendo atualmente prevista na Constituição Federal de 1988 a competência privativa da União para legislar sobre a matéria, conforme o art. 22, I (Brasil, 1988). Quanto à doutrina, reconhece sua autonomia em razão da existência de normas que derogam as de direito comum, rompendo o vínculo hierárquico de dependência, em especial as normas de contratos típicos e de limitação ao direito de propriedade, ainda que essas normas não sejam unificadas em um único diploma legal (Optiz, 2017, p. 39).

Quanto à sua natureza jurídica, o debate travado pela doutrina auxilia na compreensão das normas e do limite da autonomia privada dos negócios jurídicos cujo objeto está sujeito à eficácia do direito agrário. Coelho (2016, p. 24-25) explica que a resposta a essa pergunta varia entre a natureza pública e privada, a depender das normas de direito agrário analisadas. Assim, se analisado em relação às atividades da estrutura pública do direito constitucional (função social), administrativo e laboral, a conclusão seria de que possui natureza pública; em contraste, em relação aos contratos de arrendamento, parceria e outros contratos agrários típicos e atípicos, predomina a natureza privada.

Diante desse contexto, conclui-se que a multiplicidade de questões abarcadas pelo direito agrário produz uma natureza mista ou híbrida, que afasta a clássica dicotomia pública e privada. Todavia, apesar de existirem normas imperativas e dispositivas no direito agrário, a doutrina reconhece que predominam as normas de ordem pública, mesmo na disciplina dos contratos agrários, balizando a autonomia privada em benefício da função social, princípio de maior importância nesse ramo do direito (Marques, Marques, 2016, p. 20).

Especificamente para os contratos agrários, a doutrina aponta que, após 1964, o Código Civil deu espaço para as Leis nº 4.504/65 (conhecida como “Estatuto da Terra”) e nº 4.947/66,

e o Decreto nº 59.566/66, (conhecido como “Regulamento”), passando o Código Civil a ser norma supletiva com base no art. 92, § 9º da Lei nº 4.504/65, art. 13 da Lei nº 4.947/66, e art. 88 do Decreto nº 59.566/66 (Ferretto, 2017 p. 18-19; Marques, Marques, 2016, p. 171; Brasil, 1995; Brasil, 1996a; Brasil, 1996b). Portanto, além dos requisitos gerais aplicáveis aos contratos pela lei civil, cumpre verificar quais são as regras especiais a derrogar o regime civil.

A doutrina agrarista ensina que o objeto dos contratos agrários é o imóvel rural, e que seu fim é o uso ou posse temporária da terra para desenvolvimento de atividade do agronegócio, conforme o conteúdo dos artigos 92 a 94 do Estatuto da Terra e do art. 1º de seu Regulamento (Ferretto, 2017, p. 20; Coelho, 2016, p. 68; Brasil, 1964; Brasil, 1966b). Além disso, destaca-se que, embora os contrários agrários sejam o instituto do direito agrário que mais privilegia a autonomia e as normas de direito privado, verifica-se uma prevalência do regramento público sobre o privado, em razão do grande interesse social sobre o uso da terra, o que se observa na redação do art. 2º do Regulamento que anuncia a “obrigatória aplicação em todo o território nacional e irrenunciáveis os direitos e vantagens nelas instituídos”, em consonância também com o *caput* e incisos do art. 13 da Lei nº 4.947/66 (Marques, Marques, 2016, p. 20 e 172; Coelho, 2016, p. 67-68; Brasil, 1966a; Brasil, 1966b).

Quanto aos principais princípios de direito agrário que norteiam os contratos agrários, Coelho (2016, p. 35-37) ressalta que a função social da propriedade é princípio imanente em qualquer espécie de negócios jurídicos que versem sobre propriedade e posse de bens, o que é acentuado no direito agrário e agrário contratual em razão de ser o seu objeto as atividades agropecuárias, que possuem fundamental importância em qualquer sociedade moderna. Ao lado desse, Coelho (2016, p. 42-56) indica o princípio da justiça social (proteção ao homem do campo); prevalência do interesse público; e da função ambiental da propriedade; além de listar diversos outros selecionados por outros juristas reconhecidos que, embora reflitam questões específicas de direito agrário, são corolários e estão relacionados aos princípios indicados, sobre os quais limitaremos nossa análise.

Iniciando pela função social da propriedade, tem-se que a Constituição Federal de 1988 dedicou dispositivos para regradar diversos aspectos, iniciando pelo art. 5º, XXII e XXIII que, respectivamente, a garante como direito e comanda que seu exercício atenda à função social. Especificamente para a função social da propriedade rural, o art. 186 elenca requisitos para seu cumprimento, a saber: seu aproveitamento racional adequado, preservação do meio ambiente, cumprimento das disposições que regulam as relações de trabalho e uma exploração que favoreça o bem-estar de proprietários e trabalhadores (Coelho, 2016, p. 39-40; Brasil, 1988).

Tais parâmetros não negam o direito de propriedade nem seu exercício, mas o limitam de modo a resguardar o acentuado interesse público na propriedade rural.

O princípio da justiça social aprofunda o conteúdo da função social da propriedade, e explicita a preferência do legislador em detrimento de um privatismo individualista ao intervir, direta e indiretamente nas relações de direito privadas (Coelho, 2016, p. 43). Como exemplo de intervenção direta, pode-se mencionar a desapropriação por interesse social. Dentre os meios indiretos, mais relevantes para este estudo, destaca-se a intervenção em contratos agrários privados inserindo cláusulas obrigatórias inderrogáveis que concretizam os três aspectos da função social da propriedade anteriormente indicados: econômico (aproveitamento racional); social (observância de regras trabalhistas e exploração favorável a proprietários e trabalhadores); e ambiental (preservação do meio-ambiente).

O princípio da prevalência do interesse público é o que justifica a derrogação das cláusulas contratuais estipuladas através da autonomia privada em favor das cláusulas contratuais legais obrigatórias mencionadas acima. A legislação agrária admite o informalismo contratual, autorizando contratos tácitos (art. 92 do Estatuto da Terra) e verbais (art. 11 do Regulamento) em consideração à realidade das operações na prática do agronegócio, ao mesmo tempo que inclui as referidas cláusulas obrigatórias que asseguram o interesse público (Coelho, 2016, p. 44-45; Brasil, 1964; Brasil, 1966b).

Por último, o princípio da função ambiental da propriedade também é corolário da função social da propriedade, e se reflete em inúmeras disposições da legislação agrária, com especial destaque aos parágrafos 2º e 3º do art. 9º da Lei nº 8.629/93, que conceitua a adequada utilização dos recursos naturais como a exploração que respeita a “vocação natural da terra” e “mant m o potencial produtivo da propriedade” ao mesmo tempo em que preserva o equilíbrio ecológico, as características do meio natural e a qualidade dos recursos ambientais (Coelho, 2016, p. 49-51). A aplica o desse princípio aos contratos agrários promove um equilíbrio entre a explora o econômica e a preserva o ambiental.

A despeito do recuo da autonomia privada no direito agrário quando o regramento do Código Civil de 1916 foi substituído pelas Leis supramencionadas, que têm como princípio central a função social da propriedade rural, os usos e costumes são fontes do direito agrário, e muito utilizados na praxe do agronegócio (Coelho, 2016, p. 30-31; Optiz, 2017, p. 43). Exemplo da força das regras consuetudinárias no direito agrário é a prática de fixação do preço do arrendamento em produtos que, apesar de vedada pelo art. 95, XII do Estatuto da Terra e art. 17 e parágrafos da Lei nº 4.947/66, já foi validada por precedentes dos Tribunais brasileiros por ser prática consumada. Além disso, é de se considerar a baixa representatividade da

jurisprudência brasileira na matéria, visto que os proprietários e produtores evitam a judicialização de disputas, preferindo a autocomposição, conforme mencionado quanto ao informalismo nos contratos agrários (Bueno, 2023, p. 131; Coelho, 2016, p. 44-45).

Esse cenário já provocou posicionamentos inovadores por parte do judiciário e da doutrina agrária tradicional, relativizando o regime geral obrigatório do Estatuto da Terra a partir de circunstâncias subjetivas das partes, especificamente para casos onde o arrendatário ou parceiro seja pessoa física e explore a terra pessoal e diretamente como “típico homem do campo” (Bueno, 2023, p. 131-132). Ilustrativamente, a Terceira Turma do Superior Tribunal de Justiça possui precedente favorável ao império da autonomia privada em detrimento de normas agrárias imperativas (REsp nº 1.447.082/TO), embora o oposto ainda predomine mesmo para contratos agrários entre empresários em situação de paridade (AREsp nº 1.568.933/MS) (Brasil, 2016; Brasil, 2020).

Todavia, Bueno critica a corrente que utiliza o critério da hipossuficiência das partes para definir a aplicação do regime especial da legislação agrária. Isso porque nem todas as cláusulas obrigatórias aos contratos agrários visam à proteção de produtor hipossuficiente, e o critério que qualifica os contratos agrários é a agrariedade, de modo que é necessário buscar elementos próprios ao direito agrário e investigar a função das diferentes cláusulas obrigatórias – conforme o objeto e função social dos contratos – para criar um critério de aplicação desse regime especial (Bueno, 2023, p. 139-140). Dito isso, passa-se a explorar uma perspectiva distinta que vem se desenvolvendo para estudo e interpretação do agronegócio.

A par do que é tradicionalmente abordado pela doutrina agrarista, cumpre ressaltar que o enfoque dessa literatura jurídica está voltado principalmente para a lógica de contratos típicos tradicionais, em especial o arrendamento e a parceria, com enfoque na atividade agropecuária de modo isolado dos demais elos que formam a cadeia de produção do agronegócio. Isso fica evidente nos conceitos apresentados pelos doutrinadores, a exemplo daquele formulado por Ferretto (2017, p. 20): “O objeto dos contratos agrários é o imóvel rural e seu fim é o uso ou posse temporária da terra, para a implementação de atividade agrícola ou pecuária”.

Todavia, nas últimas décadas passou-se a se desenvolver uma nova perspectiva de estudo e interpretação do agronegócio, não mais com enfoque unicamente na atividade agropecuária, mas sim na cadeia do agronegócio, da qual aquela é apenas um dos elos, bem como no fenômeno de desenvolvimento de um ciclo agrobiológico vegetal ou animal através de relações jurídicas estabelecidas para atendê-lo (Bueno, 2023, p. 34). Assim, desvinculando-se do argumento clássico de que o direito agrário é autônomo por ser um regramento especial que derroga regras gerais de direito civil, propõe-se que a agrariedade enquanto fato técnico

(empresa agrária voltada para desenvolver o ciclo biológico) é que transforma os regramentos em um ramo autônomo de direito, transferindo o foco da ótica fundiária e de função social da propriedade rural para a ótica da atividade ou empresa agrária verificada *in concreto* (Bueno, 2023, 34-35). A presença dessa agrariedade em contratos que, na sua ausência, seriam empresariais ou civis é que os tornam contratos agrários sujeitos a regime especial.

Esse entendimento não encontra respaldo na legislação agrária, já especificada anteriormente. Desconsiderando a empresa agrária, a disciplina dos contratos agrários no Brasil está centrada no uso e posse da terra, conforme apontado nos conceitos da doutrina tradicional acima mencionada. Assim explica Bueno (2023, p. 37):

Segundo o que previu o legislador, além dos princípios gerais que regem os contratos de Direito comum, no que concerne ao acordo de vontade e ao objeto, seriam de ser observados os seguintes preceitos especiais do direito agrário: a) as diretrizes dos artigos 92, 93 e 94 da Lei no 4.504, de 30 de novembro de 1964 (Estatuto da Terra), quanto ao uso ou posse temporária da terra; b) os princípios previstos nos artigos 95 e 96 da mesma Lei, no tocante ao arrendamento rural e à parceria agrícola, pecuária, agroindustrial e extrativa; c) a obrigatoriedade de cláusulas irrevogáveis, estabelecidas pelo IBRA, que visam à conservação de recursos naturais; d) a proibição de renúncia, por parte do arrendatário ou do parceiro não-proprietário, de direitos ou vantagens estabelecidas em leis ou regulamentos; e e) a proteção social e econômica aos arrendatários cultivadores diretos e pessoais.

[...].

O esquema contratual pressuposto para os contratos agrários é de uma relação entre uma parte hipossuficiente (cultivador direto), a quem se deve dar proteção social, e de uma finalidade de interesse público, que é o cumprimento da função social do imóvel rural. A compreensão dos contratos agrários, nesses termos, estaria vinculada ao objetivo de dar destinação produtiva aos imóveis rurais, promovendo o cumprimento da sua função social, e possibilitando o acesso à terra a lavradores excluídos do direito de propriedade.

Essa concepção legislativa se opõe à causa ou racionalidade econômica do contrato, que foi apresentada no subcapítulo 2.1 deste estudo. Isso porque a lei agrária pretende reduzir o conteúdo e efeitos dos contratos agrários às normas cogentes e à destinação produtiva dos imóveis rurais e cumprimento de sua função social, desconsiderando que o contrato “mais não é que a veste jurídica de operações econômicas” e que “o problema da determinação do regulamento contratual [...] só pode ser colocada de modo correcto (sic) e realista tendo presente a substância real do fenómeno (sic) contratual (Roppo, 2009, p. 127).

Bueno (2023, p. 41) defende que, além da operação econômica subjacente, também é necessário considerar a agrariedade, visto que traduz que a causa dos contratos agrários é o melhor aproveitamento do ciclo agrobiológico somado a uma dependência de forças naturais que integram sua álea de risco. Somando a esse posicionamento, outros doutrinadores também

defendem uma reformulação do direito agrário, como é o caso de Coelho (2016, p. 62-66) que desenvolve uma “nova visão neoagrarista” que reestruture os princípios dos contratos agrários para adaptá-los às transformações decorrentes de fenômenos modernos como a massificação dos contratos, a concentração industrial e comercial e a globalização, que não encontram modificações equivalentes na legislação.

Coelho (2016, p. 62-66) esclarece que a visão neoagrarista reconhece a relevância da função social da propriedade, apta a justificar a intervenção do Estado na autonomia privada. Dito isso, aduz que, hodiernamente o dirigismo contratual não significa apenas proteger o “teoricamente mais fraco na relação”, e sim buscar um ponto de equilíbrio em prol dos interesses sociais, considerando o contrato como instrumento da realização de operações econômicas (na esteira do pensamento de Roppo) que possibilitam o progresso social e concretizam os valores constitucionais da propriedade e livre iniciativa. Assim, seria necessário ponderar esses princípios com aqueles insculpidos na legislação agrária, de modo a evitar que a mera subsunção de regras anacrônicas termine por promover soluções inadequadas e fragilizar a segurança jurídica. Bueno (2023, p. 44) também concorda com a necessidade de ressignificar o dirigismo contratual nos contratos agrários, considerando a agrariedade e economicidade dos contratos em cotejo com o interesse público e a função social do imóvel rural.

Buscando um método para reinterpretar o regime dos contratos agrários, Bueno (2023, p. 119) parte da teoria da firma e dos custos de transação de Coase (1937) e Williamson (1996), já mencionadas quando tratou-se da NEI. Em acréscimo, utiliza também a pesquisa nessa mesma área desenvolvida por Allen e Lueck (2003, p. 5-7), os quais trazem cinco pontos centrais para a análise de contratos agrários sob a perspectiva dessas teorias: primeiro, que as partes escolhem determinado contrato ou forma organizacional visando maximizar o valor estimado da relação conforme as características das partes, o resultado esperado e os atributos dos ativos envolvidos; segundo, que a incerteza permite que indivíduos explorem uma troca em detrimento da outra parte porque oculta o esforço que efetivamente foi feito, elemento intensificado nos contratos agrários em razão das variáveis introduzidas pelas forças da natureza; terceiro, que todos os ativos são complexos e suas muitas características importam diferentes custos; quarto, que apesar de a natureza possuir fator aleatório de incerteza, ela também possui um fator sistemático, a sazonalidade, que limitam o desenvolvimento da atividade e tendem a impedir que empresas rurais tomem grandes proporções; e quinto, que a empresa agrária tende a buscar neutralidade de risco, através de soluções de mercado como os seguros agrícolas.

Comentando o ponto da neutralidade de risco, Bueno (2023, p. 121) destaca que a perspectiva hierárquica dos contratos agrários, que parte da premissa de o proprietário está em vantagem em relação ao produtor, adotada pelos economistas clássicos e pela doutrina agrária tradicional e refletida na legislação, não mais se reflete nos tempos atuais. A situação social da agricultura moderna é oposta, e dados empíricos demonstram que os proprietários que arrendam suas terras têm características similares aos produtores que as arrendam, sendo esses últimos melhor qualificados para desenvolver a atividade agrícola, cujo modelo atual também evoluiu para se tornar um negócio complexo onde os produtores utilizam uma combinação de terra, trabalho capacitado e não capacitado, maquinário, sementes transgênicas, pesticidas e técnicas sofisticadas de plantio e colheita. Por fim, conclui que a abordagem jurídica não leva em consideração essa realidade atual, que estabelece uma disciplina social que desfaz a alocação de riscos convencionalizada em busca de uma neutralidade de risco (Bueno, 2023, p. 122).

De modo ainda mais inadequado, os próprios dispositivos legais que estabelecem cláusulas obrigatórias e condições cogentes aos contratos agrários, sob o pretexto de resguardar a função social da propriedade e de negócios jurídicos relacionados à atividade agrária, terminam por promover um modelo contratual ineficiente. Através da análise econômica do direito, é possível concluir que os diplomas legais que regem o arrendamento incentivam a parte que arrenda a exaurir a terra, não fazer tratos culturais adequados e danificar o solo, pois ele adquire a propriedade da totalidade da produção pelo custo (preço) que é dado. Em contraste, apesar da parceria incentivar uma melhor exploração da terra, visto que seu produto é dividido, há incentivo para que os resultados sejam incorretamente reportados ao arrendante (Bueno, 2023, p. 123). Assim, esses incentivos são levados em consideração no momento da escolha da modalidade contratual que será empregada.

De modo a corrigir essa inadequação, Bueno (2023, p. 140) propõe que o critério de interpretação e aplicação do regramento agrário seja a agrariedade, ou seja, o envolvimento do contrato com um ciclo agrobiológico. Exemplo de cláusula obrigatória cujo conteúdo está vinculado à agrariedade é a extensão obrigatória dos contratos de arrendamento e parceria de modo a assegurar a conclusão da colheita, que em nada se relaciona com uma análise de hipossuficiência das partes, mas busca garantir o aproveitamento integral da terra. Diferente dos contratos empresariais, que tem escopo voltado ao lucro das partes, nos contratos agrários a agrariedade cumpre esse papel e é elemento essencial, inclusive qualificando o elemento empresarial, em consideração à dependência do ciclo agrobiológico, cuja exploração adequada se coaduna não só com interesses econômicos, mas também com a função social da propriedade rural (Bueno, 2023, p. 142-143). Sob esses fundamentos, propõe que o princípio da

“preservação da atividade agrária” seja reconhecido como “princípio norteador dos contratos agrários e a principal referência para a adequada aplicação das cláusulas obrigatórias”, ainda que implícito no ordenamento jurídico (Bueno, 2023, p. 146).

Esse deslocamento do foco da abordagem do direito agrário, que tradicionalmente se centra na propriedade fundiária, para a atividade agrária ou empresa rural e o contexto em que essa se insere, se justifica através de uma análise econômica e pela teoria dos custos de transação, que demonstram o real efeito das normas de direito agrário, bem como as características da operação econômica (o “contrato-operação econômica” de Roppo) representada nos contratos agrários (“contrato-conceito jurídico”). Aplicando essa mesma análise conjugada com a economia, analisar-se-á as características da operação econômica de integração agroindustrial e o contexto em que essa se insere, bem como os efeitos da Lei nº 13.288/16 e sua interpretação à luz do regime jurídico dos contratos agrários para, ao final, investigar se os efeitos dessa lei e sua interpretação de acordo com a doutrina agrária atual é adequada à operação econômica, ou se seria preferível a utilização da base teórica do constructo das redes contratuais.

3 A INTERPRETAÇÃO DO CONTRATO AGRÁRIO DE INTEGRAÇÃO VERTICAL À LUZ DO CONSTRUCTO DAS REDES CONTRATUAIS

Inicialmente, faz-se um breve esclarecimento quanto à nomenclatura dada ao negócio jurídico estudado no presente trabalho. Em diferentes momentos, utiliza-se variações similares para referi-lo, as quais não são acidentais e representam perspectivas também similares adotadas em diferentes momentos. Quando se refere “contrato agrário de integração vertical”, como consta no título, trata-se do contrato que integra dois elos da cadeia agroindustrial em uma organização de rede, incluindo o contrato tipificado pela Lei nº 13.288/16 e os atípicos que lhe antecederam, utilizando-se as palavras “agrário” e “vertical” para melhor especificar essas características. A expressão “contrato de integração agroindustrial” possui o mesmo significado, porém substitui-se as palavras “agrário” e “vertical” por “agroindustrial” para enfatizar que os elos integrados são o da produção dentro-da-porteira ao da industrialização deopis-da-porteira. Por fim, a expressão “contrato de integração” se refere ao contrato tipificado pela Lei nº 13.288/16, conforme disposto no art. 2º, IV desse diploma (Brasil, 2016).

Dito isso, no capítulo anterior buscou-se fixar as premissas necessárias para analisar o contrato agrário de integração vertical à luz do constructo das redes contratuais.

Especificamente, explicou-se o contexto e a origem das redes contratuais, de modo a possibilitar enxergar pontos comuns ou divergentes com o negócio jurídico de integração agroindustrial. Na sequência, identificou-se as características que configuram as redes contratuais, de modo a possibilitar, neste capítulo, verificar se o contrato de integração é apto a formatar redes contratuais.

Neste capítulo, abordar-se-á o contato agrário de integração vertical, tipificado pela Lei nº 13.288/16. No primeiro subcapítulo será feita uma análise econômica do negócio jurídico de integração agroindustrial, a partir da NEI e da teoria dos custos de transação – eleita por ter sido desenvolvida para identificar e explicar riscos contratuais (Williamson, 1995, p. 12) –, de modo a compreender a materialidade e a racionalidade econômica do negócio.

No segundo subcapítulo será realizada uma análise da Lei nº 13.288/16 e do contrato de integração por ela tipificado, suas características e seu regramento, bem como os principais problemas oriundos do negócio jurídico instrumentalizado por esse contrato. Na sequência, o último subcapítulo será destinado a verificar, com base nas características delimitadas no anterior, se o contrato de integração é apto à formatação de redes contratuais e, em caso positivo, se as soluções oriundas da interpretação desses contratos a partir do constructo das redes contratuais são mais adequadas do que aquelas oriundas dos parâmetros gerais de interpretação vigentes, com base na análise econômica realizada.

Por fim, esclarece-se que a Lei nº 13.288/16 instituiu dois órgãos colegiados para acompanhar os contratos, respectivamente a Comissão de Acompanhamento, Desenvolvimento e Conciliação da Integração - CADEC e Fórum Nacional de Integração – FONIAGRO. Todavia, não se aprofundará no estudo desses institutos, pois ainda não editada a lei que deve regulamenta-los, bem como porque a finalidade deste estudo é analisar a interpretação do contrato (instituto de governança) de integração à luz do constructo das redes contratuais, e a CADEC e o FONIAGRO são institutos distintos, que exigiriam estudo apartado.

3.1 ANÁLISE DO AGRONEGÓCIO A PARTIR DA ECONOMIA: A INTEGRAÇÃO VERTICAL AGROINDUSTRIAL SOB A ÓTICA DA TEORIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO

A mudança de paradigma do microssistema de direito agrário que se referiu no tópico 1.3 – que partiu de uma análise fundiária, estática e isolada da agricultura para uma análise centrada na atividade, dinâmica e contextualizada – teve como um de seus precursores os economistas Davis e Goldberg. Esses autores (1957, p. 1-2) popularizaram o termo

“agribusiness” (agronegócio) para descrever a soma total de todas as operações envolvidas na manufatura e distribuição de produtos agrícolas, das operações de produção na fazenda e da armazenagem, industrialização e distribuição de produtos agrícolas ou derivados. Apontando os principais problemas da época, inferiram que as rápidas transformações sociais e evoluções tecnológicas não se refletiram na prática das operações de agricultura comercial, e indicaram o estudo da economia de negócios como solução.

Isso se dá porque a evolução social e tecnológica estreitou as atividades desenvolvidas pelos produtores, que substituíram uma agricultura de subsistência por um modelo comercial, gradualmente dispersando funções para atores *off-the-farm* (“fora-da-fazenda” em tradução livre) cada vez mais especializados, tais como armazenagem, processamento e distribuição, produção de fertilizantes, implementos, maquinários e defensivos agrícolas (Davis e Goldberg, 1957). Essa segmentação faz emergir uma interdependência entre produtores rurais e indústrias, que se alternam nos papéis de fornecedores e compradores para atender às demandas do agronegócio moderno. Esse novo paradigma para o estudo do agronegócio superou o estudo isolado da agricultura em favor de considerar seu papel e relacionamento enquanto um dos elos do ciclo do agronegócio.

Quanto à forma de estruturação da operação do agronegócio – assim compreendida desde a produção de insumos até a distribuição do produto final (Davis e Goldberg, 1957; Khayat, 2021, p. 17) –, utilizando como base teórica a Nova Economia Institucional e a teoria dos custos de transação, é possível entender melhor as opções disponíveis aos produtores, suas características e (des)vantagens. Por sua vez, a Nova Economia Institucional é uma abordagem teórica da economia. Sua origem remete ao institucionalismo do final do século XIX, que perdeu força em 1920 e foi retomado em 1960 pela NEI, tendo os economistas Ronaldo Coase e Oliver Williamson como seus expoentes (Mendes, Figueiredo e Michels, 2015, p. 314).

O institucionalismo, que inicialmente se opôs à abordagem econômica clássica liberal, deslocou o foco para as instituições como unidades básicas de análise sob a justificativa de que, por possuírem maior estabilidade através do tempo e maior sobrevivência são mais adequadas do que a adoção de indivíduos (Mendes, Figueiredo, Michels, 2015, p. 314-315). Por sua vez, a NEI traz enfoque para a racionalidade das escolhas dos indivíduos e atribuiu as origens das instituições à cooperação e coordenação. Dentre as correntes que a compõem, utiliza-se para este trabalho a teoria dos custos de transação, por dar enfoque às formas de organização com foco na firma (Mendes, Figueiredo, Michels, 2015, p. 320).

Quanto aos conceitos utilizados pela NEI, Williamson (1996, p. 4-5) esclarece que há dois níveis analíticos de instituições: os ambientes institucionais – “regras do jogo” – a nível

macro-institucional, que funcionam como base para as interações sociais, econômicas e políticas entre os seres humanos, e que consistem em regras informais (tais como tradições, costumes, códigos de conduta etc.) e formais (constituições, leis etc.); e as instituições de governança a nível micro-analítico, que são os arranjos convencionados para coordenar, controlar e reger as transações econômicas, as quais podem variar desde transações de mercado puras até formas mais integradas de coordenação, como hierarquias empresariais e contratos de longo prazo (Azevedo, 2000, p. 34-35; Mendes, Figueiredo, Michels, 2015, p. 320).

O ambiente institucional, considerado como as “regras do jogo”, fornece o regramento para as instituições de governança, que se preocupam e operam no nível de transações individuais (Williamson, 1996, p. 5). Quanto às instituições de governança, Williamson (1996, p. 103-104) aponta três alternativas “genéricas”: mercados, hierarquias e híbridos. Quanto às características, explica que os mercados são extremamente flexíveis, respondendo de forma autônoma a distúrbios de preço porque seus atores possuem incentivos para reduzir custos e se adaptar de forma eficiente. Contudo, visto que no mercado os atores não podem reivindicar ganhos nem ser responsabilizados por perdas uns dos outros, deixam amplo espaço para oportunismo diante do surgimento de dependências. Em contraste, as hierarquias respondem melhor ao aumento de dependência, porém com um alto custo burocrático.

Por fim, a alternativa de governança híbrida retém uma maior flexibilidade ao preservar a autonomia dos agentes e é capaz de reduzir o oportunismo diante da elevação do nível de dependência sem incorrer em tantos custos burocráticos como nas hierarquias. Contudo, em razão do menor formalismo em comparação com as hierarquias, os contratos de longo-prazo que instrumentalizam a governança híbrida demandam maiores salvaguardas contratuais, em especial para a promoção de prestação de informações e mecanismos de resolução de disputas. Nesse ponto, as hierarquias têm vantagem, pois sua estrutura permite que seus contratos sejam mais incompletos sem perda da segurança (Williamson, 1996, p. 103-104).

Allen e Lueck (2003, p. 03), com base na teoria dos custos de transação, explicam que quando não há custos de transação a forma de estruturação da operação não interfere no resultado, e os direitos de propriedade dos ativos estão perfeitamente distribuídos entre os agentes econômicos envolvidos. Quando existem custos de transação, os contratos e estruturas são organizados visando a maximização dos ativos.

Destaca-se, ainda, que custos de transação incluem, além dos gastos com eventual transferência, os custos para garantir seu cumprimento e o respeito à propriedade. Para que existam custos de transação, duas condições são necessárias: que haja um custo para obter informação (caso contrário não haveria custo para garantir o cumprimento de direitos de

propriedade) e que os bens possuam características distintas e alteráveis pela ação humana (pois se o resultado pode ser influenciado negativamente, pode também ser influenciado positivamente, ou seja, protegido) (Allen e Lueck, 2003, p. 04-05).

Para analisar contratos do agronegócio, opta-se por uma análise a partir dos custos de transação porque as condições para sua existência estão presentes nesses contratos, em razão de sua incompletude e do surgimento de problemas quanto à garantia do cumprimento em razão das incertezas naturais e da complexidade dos ativos. Exemplos desses problemas são condutas oportunistas de produtores ou proprietários, desenvolvimento inadequado da atividade agrária, eventos climáticos etc.

Em razão disso, os atores econômicos buscam mitigar esses custos, muitas vezes substituindo o monitoramento direto da execução por incentivos contratuais criados para se adequar às especificidades de cada operação, sendo amplamente aceito por economistas que os contratos agrários são elaborados em torno de uma compensação entre riscos e incentivos. Allen e Lueck (2003, p. 10) concluíram, a partir de análises de dados empíricos, que a antiga presunção adotada por economistas de que os produtores seriam avessos ao risco não se mantém no agronegócio moderno, pois culturas de alto risco e rendimento tendem a ser instrumentalizadas por contratos de arrendamento (preço fixo sem distribuição de risco), enquanto culturas de baixo risco e menor rendimento tendem a ser instrumentalizadas por parceria (preço variável atrelado à produção, distribuindo os riscos da atividade).

Quanto à organização da operação e propriedade da terra, a economia agrária se mostra mais resistente à tendência da economia em geral de transitar de empresas familiares para grandes corporações, ainda que o agronegócio também tenha passado pelas mesmas transformações de avanços tecnológicos, especialização de atividades, investimento de mercado, aumento de tamanho da produção e demanda (Allen e Lueck, 2003, p. 23-24). Além disso, houve também uma intensificação da coordenação vertical dos produtores com as etapas de processamento, armazenamento e distribuição, através de estruturas societárias ou contratos de longo prazo (Allen e Lueck, 2003, p. 25).

Quanto ao conteúdo dos contratos agrários, Allen e Lueck (2003, p. 35) destacam que as duas principais questões quanto à garantia do cumprimento dos contratos são sua complexidade, que aumenta conforme o detalhamento e a extensão do prazo, alinhando melhores incentivos e segurança para as partes sob maiores custos; e o tipo ou conteúdo do contrato, que definem que incentivos são dados às partes. Defendendo que a teoria dos custos de transação é mais aplicável na prática como critério de escolha para os contratos do que a divisão de riscos, Allen e Lueck (2003, p. 92) demonstram que a escolha pela parceria em

detrimento do arrendamento tende a ser feita somente quando os custos são divididos na mesma proporção que os resultados; em comparação, demonstram também que a parceria não é mais utilizada quando o risco da safra aumenta, ou quando o produtor possui maior dependência financeira dos resultados, dentre outros indicadores de risco (Allen e Lueck, 2003, p. 118)

Conforme abordado no subtítulo anterior, Allen e Lueck (2003, p. 5-7) trazem cinco pontos centrais para analisar contratos agrários sob a perspectiva da NEI. Bueno (2023, p. 119) utilizou essa análise para concluir que, atualmente, a hipossuficiência não se mostra um critério adequado de aplicação de cláusulas legais obrigatórias aos contratos agrários, sugerindo sua substituição agrariedade (relação do contrato com o ciclo agrobiológico de seu objeto). Da mesma forma, a utilização de contratos de integração de longo prazo por produtores e indústrias ou distribuidores (ou seja, entre produtores e outros elos do ciclo do agronegócio) decorre da busca pela maximização do valor da relação contratual, da utilização da incerteza para fins negociais, dos custos e complexidade da operação, da vinculação da atividade à sazonalidade natural, e da busca das partes pela redução do risco.

Por essas razões, a forma de governança mais adotada pelo ciclo do agronegócio para garantir o acesso a produtos agrícolas que atendam às características desejadas são contratos agrários, pois são mecanismos que se prestam para coordenar a produção e maximizar os retornos da operação sob a ótica da teoria dos custos de transação (Watanabe, 2017, p. 96). Diferente dos contratos de custo prazo do livre mercado, esses contratos tendem a ser de longo prazo, firmados antes do produtor iniciar a operação, possibilitando aos atores definir como será o processo produtivo (coordenação, bem como regras de colaboração visando um resultado ótimo para interesses coletivos) e trazendo mais segurança aos envolvidos (Watanabe, 2017, p. 96).

Contudo, como consequência da complexidade e imprevisibilidade inerente à produção agropecuária, esses contratos também tendem a ser complexos e incompletos, fazendo com que seu conteúdo dê maior enfoque a regras relacionais em detrimento de regras relacionadas a prestações individuais e específicas. A maioria dos problemas que exsurtem desses contratos estão relacionados com a coordenação da produção e integração de lacunas contratuais, que decorrem da racionalidade limitada das partes e, especialmente nos contratos agrários, da agrariedade e incerteza inerente a essas operações (Watanabe, 2017, p. 96).

A partir da ótica da NEI, Watanabe (2017, p. 98-99) explica que a escolha da forma de governança visa minimizar os custos de transação, sendo que os três principais elementos da transação a serem analisados para esse fim são: a singularidade do ativo, a frequência das transações e a incerteza. Quanto ao primeiro, é diretamente proporcional a quão individualizado

e irreversível é o investimento, sendo que, por não poder ser substituído por outra transação sem perda no valor, faz surgir uma dependência para com o agente envolvido (e uma tendência à integração vertical); quanto ao segundo, quanto maior a frequência, mais se consolida a legítima expectativa de cumprimento e a conseqüente vinculação do comportamento futuro à boa-fé objetiva e seus deveres anexos; e, quanto ao terceiro, está vinculado à racionalidade limitada dos agentes e à assimetria informacional, que impossibilitam a quantificação dos custos relacionados ao cumprimento do contrato, mas cujo risco associado pode ser considerado em seu conteúdo (Watanabe, 2017, p. 98-99).

Watanabe (2017, p. 99-100) explica que as formas de governança do sistema agroindustrial podem ser resumidas em três modelos, que refletem os modelos propostos por Williamson (1996, p. 103-104): o mercado imediato (*spot market*), cujas características gerais anteriormente mencionadas se aplicam; híbrido ou quase integração contratual, onde o produtor e a indústria ou distribuidor celebram contratos anteriores à produção para determinar como deverá ser conduzida e transacionada; e hierárquico ou integração vertical total, onde a indústria ou distribuidor adquire propriedade rural e desenvolve a produção que será futuramente industrializada ou comercializada por si próprio. No modelo de integração vertical, apesar de produtor e integrador serem legalmente autônomos e do produtor ser proprietário de sua empresa agrária, desenvolve-se uma dependência econômica e o integrador determina como o produtor deve conduzir a empresa (coordenação). Através dessa organização contratual, as atividades do ciclo do agronegócio são divididas entre agentes interdependentes especializados.

O contrato agrário de integração vertical tipificado pela Lei nº 13.288/16 instrumentaliza relações desenvolvidas dentro de sistemas agroindustriais (“SAG”), descritos como um conjunto de atividades destinadas à criação de bens agroindustriais, desde a produção de insumos até o consumidor final (Davis e Goldberg, 1957; Guimarães e Souza, 2022, p. 59) O SAG é composto por agentes em diferentes etapas da cadeia de produção, chamadas: antes-da-porteira, que compreende o abastecimento agrícola para o preparo da produção (fertilizantes, sementes, máquinas, pesticidas etc.); dentro-da-porteira, que envolve o processo produtivo de preparação do solo, cuidado com a lavoura e plantio (lavoura, rebanho, piscicultura, silvicultura, beneficiamento etc.); e depois-da-porteira, que se refere às atividades de logística e comercialização do produto final, podendo chegar ao consumidor em sua forma original *in natura* ou após um processo de industrialização (Davis e Goldberg, 1957; Guimarães e Souza, 2022).

Em razão da transformação das demandas do mercado, diante do advento da nova economia de Castells (2011, p. 119) mencionada no primeiro Capítulo, passou a ser exigido das

empresas especialização e aplicação de novas tecnologias, bem como da segmentação das etapas produtivas em várias entidades para tornar a produção mais eficiente, substituindo o capitalismo gerencial pelo capitalismo de aliança. Através dos contratos de integração agroindustrial se dá a inserção do produtor no sistema agroindustrial e sob a lógica do agronegócio, coordenando os elos dentro-da-porteira e depois-da-porteira para que seja fornecido à indústria a matéria-prima em qualidade e quantidade necessárias para atender à demanda do mercado (Khayat, 2021, p. 22). No Brasil, faz-se uso desses contratos desde 1920, na fomicultura do Rio Grande do Sul, seguida pela suinocultura e avicultura na década de 1960 e produção de biocombustíveis a partir da década de 1980 (Khayat, 2021, p. 22).

De modo geral, a integração na agroindústria tem três modalidades: horizontal, quando as partes pertencem ao mesmo segmento do ciclo produtivo; vertical, quando as partes pertencem a categorias diferentes; e conglomerada ou circular se compreender ambas as anteriores (Khayat, 2021, p. 20). Nesses termos, o contrato de integração agroindustrial instrumentalizaria uma integração vertical, classificada como descendente porque a coordenação da atividade é realizada pelo integrador em função do(s) produtor(es). Ainda, não se trata de integração total, mas sim de uma quase-integração ou integração contratual (Watanabe, 2017, p. 99-100), pois não há a formação de uma estrutura hierárquica, com a formação de uma entidade societária e com aquisição da propriedade, mas sim da instituição de um vínculo contratual de longo prazo e da sujeição à coordenação do integrador, que determina diretrizes para a produção, sem eliminar a autonomia jurídico-decisória do produtor (Khayat, 2021, p. 21).

Khayat (2021, p. 24-25) alerta que os sistemas agroindustriais integrados através desses contratos muitas vezes possuem poucos ou somente um integrador para toda uma área de produção, intensificando a dependência e as chances de comportamentos oportunistas, pois o encerramento da relação com o integrador implicaria a saída do produtor do mercado. Por outro lado, esse contexto também pode induzir a colusão vertical tácita, acordos de cooperação horizontal que impõem barreiras à entrada no mercado (não há comercialização com atores externos) e dividem geograficamente o mercado, reduzindo a concorrência.

Investigando as razões para essas circunstâncias, verifica-se que certas culturas agropecuárias não resistem a transportes de longos trajetos (elemento de agrariedade), limitando assim a área em que podem ser ofertadas para potenciais compradores e incentivando a concorrência entre produtores pelo mesmo integrador (Khayat, 2021, p. 24; Bueno, 2023, 34-35). Essa dependência diminui o poder de barganha dos produtores, que tendem a se sujeitar a contratos de adesão que podem incluir cláusulas de exclusividade, mas, em troca, conseguem

reduzir os custos ao negociar melhores condições transacionais, segmentar responsabilidades e dissipar riscos, e até mesmo obter melhores condições para aquisição de insumos graças à esfera de influência do integrador (Khayat, 2021, p. 25-28).

Ainda quanto às vantagens da integração, essa instituição de governança permite produção em grande escala em uma cadeia agroindustrial moderna, com qualidade e padronização, constância no abastecimento (para o integrador) e garantia de aquisição da produção (para o produtor integrado), redução dos custos em razão da escala e da relação em longo prazo e divisão de riscos, e fornecimento pelo integrador de parte dos fatores de produção bem como de tecnologias ao produtor (Cassi e Gonçalves, 2014, p. 254-255; Khayat, 2021, p. 53). O produtor termina por ser literalmente “integrado” ao processo produtivo do integrador, de modo que a cooperação entre ambos é essencial para a maximização dos resultados esperados, visto que o aumento da eficiência não depende somente da expertise do integrado, mas também da capacidade de coordenação do integrador, que, ao fornecer melhores condições de trabalho (bons insumos, assistência técnica, diretrizes adequadas) possibilita melhores resultados (Cassi e Gonçalves, 2014, p. 255).

Outra variável do agronegócio que interfere nos custos de transação - determinantes para a escolha da instituição de governança - é o volume de demanda que o integrador atende. Frequentemente, tal como na indústria avícola, a alta demanda do mercado obriga o integrador a realizar inúmeros contratos de integração com diversos produtores, tanto para atingir a quantidade necessária quanto para diluir os riscos geográficos atrelados ao agronegócio (secas, enchentes, pragas etc.) (Cassi e Gonçalves, 2014, p. 259-260). A aquisição dessa matéria prima através da integração contratual é mais vantajosa do que através do mercado ou integração total, visto que: no mercado não há garantia de que será encontrada a quantidade e qualidade necessárias, além dos custos de busca, negociação e execução; e na integração total a indústria irá assumir uma operação e risco diferente da sua principal, internalizando custos de produção que podem afetar a competitividade e sujeitando-se ao risco natural da produção afetar diretamente a indústria (Cassi e Gonçalves, 2014, p. 260).

Nesses termos, a integração contratual se mostra a melhor opção para o integrador reduzir riscos e custos da aquisição de matéria prima, atuando no mercado com mais segurança e competitividade. Além disso, a coordenação entre integrador e integrados permite melhor competitividade e maximização do resultado final para todos, e o interesse coletivo gera desincentivos a comportamentos oportunistas.

Entender as características da instituição de governança adotada para essa operação e instrumentalizada por contratos é importante para que sejam consideradas no momento da

interpretação desses contratos (Roppo, 2009, p. 127), bem como para a solução de problemas que deles decorram, considerando que as partes realizarão transações através dessa forma de governança. Quanto ao ambiente institucional, que, como explicado, é o regramento que regula a instituição de governança (Williamson, 1996, p. 5), seu papel de acordo com a NEI é de facilitar as transações e resolver eventuais conflitos, reduzindo a incerteza e criando um ambiente favorável para a tomada de decisão dos agentes econômicos (Watanabe, 2017, p. 102).

Vejamos agora qual é o ambiente institucional em que estão inseridos os contratos agroindustriais de integração vertical no Brasil, em especial a partir da Lei nº 13.288/16 que os tipificou e regulou expressamente, bem como do regramento geral aplicável aos contratos agrários. Em seguida, analisar-se-á se esse ambiente institucional cumpre adequadamente seu papel a partir das características dos contratos e operações do ciclo do agronegócio, e se uma interpretação a partir do constructo das redes contratuais refletiria melhor as particularidades dessas operações.

3.2 A ESTRUTURA DA LEI Nº 13.288 DE 2016 E SUA (IN)ADEQUAÇÃO AO NEGÓCIO JURÍDICO REGULADO

Neste tópico, buscar-se-á compreender a estrutura da Lei nº 13.288/16, de que modo ela tipifica o negócio jurídico de integração vertical agroindustrial e o conteúdo de seus dispositivos. Na sequência, será investigada sua aplicação aos principais problemas oriundos desse negócio jurídico, e seus principais erros e acertos. Dessa forma, definido tanto o regramento quanto a forma de aplicação ao contrato de integração, será possível compará-la posteriormente com uma interpretação a partir do constructo das redes contratuais, de modo a verificar qual está mais adequada a solucionar os problemas oriundos dessa integração.

A despeito de ter-se esclarecido no item anterior que a integração vertical ocorre quando dois elos da cadeia produtiva são agrupados sob o comando decisório de uma única pessoa, podendo se exemplificar no caso do SAG quando um industrializador (depois-da-porteira) adquire terras agrícolas para cultivo agropecuário (dentro-da-porteira), a Lei nº 13.288/16 definiu seu contrato típico como contrato de integração vertical ou contrato de integração, nomenclatura que se utilizará apesar de, para a administração, tratar-se de uma quase integração ou integração contratual (Watanabe, 2017, p. 99-100; Brasil, 2016).

Nessa legislação, disciplina-se o contrato enquanto um único negócio jurídico pactuado entre um integrador e um produtor integrado. Cassi e Gonçalves (2014, p. 253-254) sintetiza os principais elementos da relação de integração, explicando que:

Do conceito podem ser extraídos os principais elementos que, quando presentes, caracterizam a relação de integração: a) a bilateralidade; b) a atuação do integrador e o próprio contrato devem ter por objeto uma atividade de produção de bens; c) é um contrato eminentemente de cooperação, em que o aumento dos benefícios obtidos pelos contratantes é proporcional ao esforço mútuo; d) o produto resultante do trabalho do integrado é utilizado pelo integrador como insumo para sua atividade; e) existe a coordenação técnica do integrador frente ao integrado, de modo que o primeiro impõe os métodos a serem observados na produção; f) o integrador fornece ao menos parte da matéria-prima a ser utilizada pelo integrado na produção; g) o produto do trabalho do integrado tem a garantia de compra pelo integrador.

Quanto à classificação do contrato, o art. 2º, § 3º da Lei nº 13.288/16 afirma ser uma “relação civil” (Brasil, 2016). Contudo, em razão da necessidade do integrador e integrado exercerem sua atividade de modo profissional e organizado com finalidade de produção de bens, o contrato é pactuado entre empresas (ainda que, ocasionalmente, um produtor não tenha optado pelo regime empresarial) visando o lucro e em contexto de mercado, de modo que é melhor classificado como contrato empresarial (Forgioni, 2019, p. 28). Em acréscimo, a partir do critério da agrariedade, melhor explicado anteriormente, trata-se de contrato agrário porque seu objeto está vinculado ao ciclo agrobiológico da cultura desenvolvida (Bueno, 2023, p. 39).

A vinculação do contrato ao critério da agrariedade é reforçada pela leitura conjunta do art. 1º e art. 2º, V da Lei nº 13.288/16, que restringe a aplicação da lei aos contratos de integração nas atividades agrossilvipastoris, compreendidas como “atividades de agricultura, pecuária, silvicultura, aquicultura, pesca ou extrativismo vegetal”, afastando setores exclusivamente industriais em favor daqueles vinculados ao ciclo biológico (Brasil, 2016; Dario, 2020, p. 4). Quanto à estrutura do diploma legal, preferiu-se normas promocionais ou positivas com regras de conduta e cláusulas gerais, não se limitando a normas repressivas, fixando o conteúdo mínimo de obrigações e responsabilidades para produtores integrados e para o integrador, além de instituir órgãos colegiados e mecanismos de transparência (Brasil, 2016; Dario, 2020, p. 4).

Os incisos do art. 2º da Lei nº 13.288/16 trazem os conceitos de integração, produtor integrado, integrador, contrato de integração e as já mencionadas atividades agrossilvipastoris. De sua leitura extrai-se que as partes podem ser pessoas físicas ou jurídicas, que se vinculam para coordenar a produção e conjugar esforços, não bastando a mera compra e venda de bens (Brasil, 2016; Dario, 2020, p. 5). Além disso, dispõe o dispositivo que o integrado recebe do integrador bens ou serviços que serão utilizados para a produção e fornecimento de matéria-prima, bens intermediários ou bens de consumo final ao integrador (Brasil, 2016).

Quanto às partes, a lei excepciona a integração entre cooperativas e cooperados como ato cooperativo sujeito a lei específica (art. 1º, parágrafo único), bem como equipara a

integradores os comerciantes e exportadores que celebram o contrato para obter matéria-prima, bens intermediários ou bens de consumo final (art. 2º, § 1º) (Brasil, 2016). A lei também é clara ao afastar a incidência do regramento da prestação de serviços ou relação de emprego (art. 2º, § 3º), entendimento que prevaleceu no Tribunal Superior do Trabalho (Brasil, 2016; Brasil, 2013).

Na sequência, o art. 3º da referida lei fixa os princípios de aplicação e interpretação, sendo eles o princípio da conjugação de recursos e esforços e o princípio da distribuição justa dos resultados (Brasil, 2016). Quanto à justa distribuição dos resultados, não significa necessariamente que devam ser divididos em igual valor, mas devem ser congruentes com os recursos e esforços envidados por cada uma das partes, sendo especialmente relevante para a remuneração do integrado tratada no art. 12 (Dario, 2020, p. 7; Brasil, 2016).

A Lei nº 13.288/16 fixou em seu art. 4º, sob pena de nulidade, assuntos mínimos a serem abordados no contrato típico de integração, sem, contudo, predeterminar um conteúdo obrigatório (Brasil, 2016). Essa escolha é um avanço com relação ao Estatuto da Terra e demais diplomas agrários que trazem cláusulas obrigatórias com conteúdo taxativo por melhor considerar a característica da agrariedade dos contratos agrários, diante da impossibilidade de cláusulas predeterminadas por lei refletirem adequadamente os diferentes ciclos biológicos de cada cultura (Bueno, 2023, p. 144).

Ainda, nem sempre será razoável a decretação da nulidade, pois é possível que a falta de alguns dispositivos não prejudique, necessariamente, o funcionamento do contrato nem provoque a ofensa dos bens jurídicos, cuja proteção é a finalidade do referido artigo (Brasil, 2016). Nesses casos, não se mostra razoável decretar a nulidade do contrato, em consonância com o princípio da conservação dos contratos e por ser potencialmente lesivo às partes (Dario, 2020, p. 8).

A opção por regras de conduta e cláusulas abertas com parâmetros interpretativos em detrimento de normas imperativas protetivas indica uma presunção de paridade entre as partes pelo legislador, diferente da limitação à autonomia da vontade promovida pelo Estatuto da Terra e seus consectários (Dario, 2020, p. 7). Sobre isso, alerta Dario (2020, p. 8) que as cláusulas abertas não autorizam a ampla subjetividade dos julgadores, mas devem incorporar parâmetros materiais constantes na própria lei e no contrato em análise.

A lei inovou ao instituir os órgãos colegiados Comissão de Acompanhamento, Desenvolvimento e Conciliação da Integração - CADEC e Fórum Nacional de Integração - FONIAGRO, com funções de definição de cláusulas gerais, acompanhamento das operações e mediação de conflitos. O CADEC deverá ser obrigatoriamente instituído para cada unidade de

cada integrador, com função opinativa não vinculante, e formação paritária com representantes de ambas as partes, seus sindicatos e associações. Trata-se de tentativa de equilibrar possíveis assimetrias de poder entre as partes, em razão da dependência econômica que o cenário dos sistemas agroindustriais, narrado acima, produz (Dario, 2020, p. 10).

Por sua vez, o FONIAGRO tem como funções definir as diretrizes para o acompanhamento e desenvolvimento do sistema de integração e promover o fortalecimento da relação entre as partes, devendo ser criado para cada cadeia produtiva de integração, também com formação paritária. Ambos os órgãos (CADEC e FONIAGRO) deverão ter sua organização discriminada por um regulamento ainda não editado, sendo que, até o momento, estão sendo editados sob normas instituídas pelo próprio setor, que podem vir a ser questionadas no futuro.

Outro elemento incluído ao contrato de integração pela Lei nº 13.288/16 foi o Documento de Informação Pré-Contratual – DIPC, que deve ser obrigatoriamente apresentado ao produtor interessado em aderir ao sistema de integração com as informações listadas no art. 9º, atinentes ao integrador, ao contrato, às obrigações das partes e condições contratuais (Brasil, 2016). Dessa forma, a lei buscou propiciar ao produtor maior compreensão dos riscos econômicos a que se sujeitará, dos requisitos regulatórios (especialmente ambientais) que precisará cumprir e dos ônus e vantagens que comporão o sinalagma da relação.

Dario (2020, p. 12) identifica o DIPC como mecanismo de transparência, alinhado com o novo paradigma da teoria dos contratos no qual a autonomia contratual é limitada por regras de conduta legais que buscam reequilibrar e minimizar os efeitos da assimetria informacional e de poder existente entre as partes. Além disso, aponta que esse dispositivo contempla a boa-fé objetiva na fase pré-contratual, representando um avanço em relação ao Código Civil, cujo art. 422 determina sua observância somente nas fases de execução e pós-contratual. Em complemento ao DIPC, outro mecanismo de transparência instituído pelo art. 7º da lei em comento é o Relatório de Informações da Produção Integrada – RIPI, o qual deve ser elaborado pelo integrador a cada ciclo produtivo do integrado com informações sobre a produção, insumos fornecidos, preços e pagamento (além de outras eventualmente determinadas pelo CADEC) (Brasil, 2016).

Tratando da propriedade dos insumos fornecidos ao integrado, o art. 8º da Lei nº 13.288/16 e seus parágrafos dispõem que maquinários, equipamentos ou animais fornecidos, ou ainda instalações financiadas ou custeadas pelo integrador permanecerão sob sua propriedade, ressalvada previsão contratual (Brasil, 2016). A possibilidade de consumo próprio dos resultados pelo produtor integrado é admitida se expressamente pactuada. Assim, o

integrado recebe esses bens na qualidade de depositário, aplicando-se o regime do Código Civil (Dario, 2020, p. 13).

Por fim, quanto à rescisão contratual, o art. 4º, XIV da Lei nº 13.288/16 dispõe que o prazo para aviso prévio para rescisão unilateral e antecipada do contrato de integração deve levar em consideração o ciclo produtivo da atividade e o montante dos investimentos realizados (Brasil, 2016). O dispositivo está em consonância com a previsão do art. 472 do Código Civil, bem como com o elemento da agrariedade e o regramento dos contratos agrários, que também possui normas que proíbem ou desincentivam a extinção do contrato antes do término do ciclo biológico de seu objeto, a exemplo do art. 13, II “a” do Regulamento que estabelece prazo mínimo de 5 anos para arrendamento rural para pecuária de grande porte (Brasil, 1966b).

Compreendida a estrutura da Lei nº 13.288/16, é necessário averiguar se sua aplicação às demandas e litígios oriundos dos contratos de integração gera resultados adequados e incentivos às partes condizentes com a produção dos melhores resultados do contrato. Para tanto, comenta-se acerca dos principais objetos de disputa oriundos desse contrato, notadamente: rescisão antecipada; rescisão por justa causa; transparência e dever de informação; fornecimento de insumos; prestação de assistência técnica; técnica de pesagem de animais e fórmulas de cálculo dos valores de referência.

Iniciando pela “rescisão” contratual (mais corretamente denominada rescisão, pois unilateral e antecipada), regulada pelo art. 4º, XIV da Lei nº 13.288/16, por se tratar de cláusula geral, a efetividade do dispositivo dependerá de como será interpretado pelos Tribunais. Dario (2020, p. 15) aponta que a inexistência de um período adequado de aviso prévio anterior à rescisão aumenta o risco de comportamentos oportunistas, em razão do aumento da dependência econômica do integrado, que sempre será coagido pela possibilidade de rescisão do integrador. Dario (2020, p. 15) informa também que uma análise empírica de contratos de integração avícola aferiu a pactuação de prazos exíguos de aviso prévio (45 a 60 dias) com previsão de indenização somente na falta de notificação, bem como entendimentos conflitantes entre Tribunais brasileiros, alguns assegurando o direito à indenização pelos investimentos realizados e outros não.

Uma das razões pela qual a rescisão do contrato de integração é problemática é porque o integrador, ao estabelecer as diretrizes sob as quais o integrado deverá realizar sua produção, exige que o produtor integrado faça investimentos em sua estrutura, os quais dificilmente podem ser utilizados em outros sistemas agroindustriais em razão das especificidades ditadas pelo integrador (Khayat, 2021, p. 62). Esses investimentos são conhecidos pelo produtor antes da celebração do contrato, pois devem constar no DIPC (art. 9º, II e IV da Lei nº 13.288/16) e

no contrato (art. 4º, I, II, III e IV da Lei nº 13.288/16), mas são feitos sob a expectativa de que o contrato será de longo prazo e de que esses investimentos sejam justificados por um retorno financeiro.

Apesar desse contexto, a Lei nº 13.288/16 não traz solução para eventuais abusos e danos oriundos da rescisão unilateral antecipada do contrato de integração, limitando-se a determinar que a matéria seja abordada no contrato (art. 4º, XIX e XVI). Portanto, a questão permanece um problema porque, como mencionado, a jurisprudência não é uníssona em tutelar os investimentos realizados, bem como o integrador, através de abuso de seu poder econômico, pode forçar a aceitação de cláusulas com prazos exíguos de aviso prévio ou com sanções irrisórias para a rescisão antecipada, prejudicando o integrado. Inclusive, uma das soluções aventadas pela doutrina seria a imposição de prazo mínimo de duração, como ocorre em outros contratos agrários (Khayat, 2021, p. 68).

Importa mencionar, ainda, que mesmos nos casos onde houve o descumprimento do dever de dar aviso prévio antes da rescisão, não é pacífico o direito à indenização condizente com os investimentos realizados, sob o mesmo argumento de que esses investimentos (normalmente benfeitorias) já integram o patrimônio do produtor e podem seguir sendo aproveitados (Khayat, 2021, p. 69).

Outra questão relacionada com o encerramento do contrato é a extinção motivada por “justa causa”, especialmente quando requerida pelo integrador que alega inadimplemento do integrado. As causas mais comuns na jurisprudência são a insatisfação com: produtividade; qualidade; manejo; cumprimento de obrigações ambientais e de biossegurança; e investimento; hipóteses nas quais os julgadores entendem que o integrador não tem obrigação de indenizar o integrado, de acordo com Khayat (2021, p. 65).

Por consequência, em razão da especialização da produção e da concentração do mercado, comentadas anteriormente, o produtor terá dificuldades de se reinserir no mercado. Além disso, algumas dessas hipóteses são aferidas por informações coletadas e produzidas unilateralmente pelo integrador, reforçando o argumento de desequilíbrio contratual que deve se refletir no ambiente institucional do contrato.

A transparência do integrador quanto às informações do SAG em que o produtor está integrado também é problemática. Em análise jurisprudencial (Khayat, 2021, p. 74-75), verifica-se que os produtores integrados têm dificuldades relacionadas a divergências entre preços, custo e qualidade, exibição de documentos comprobatórios, sem os quais gera-se desconfiança nos integrados de que os cálculos dos lucros não estejam sendo corretamente realizados ou mesmo compromissos verbais não estejam sendo honrados. Para solucionar essa

falta de transparência, os integrados fazem uso de ações de exigir contas e de exibição de documentos, as quais são ineficientes do ponto de vista da teoria dos custos de transação por acrescentar custos de fiscalização *ex post* que deveriam ter sido solucionados pela instituição de governança de integração contratual eleita (Williamson, 1985, p. 20-21; Watanabe, 2017, p. 98), e que não se coaduna com a coordenação ínsita a esse modelo de organização (Cassi e Gonçalves, 2014, p. 255; Khayat, 2021, p. 38).

Outro tópico recorrente de discussão é o fornecimento de insumos pelo integrador na qualidade, quantidade e prazo avençados. Esses defeitos oneram o produtor com despesas, seja em razão da perda dos preparativos com os insumos de qualidade inadequada, contaminação, disrupção da cadeia produtiva, dentre outros. A prova e a aferição da causalidade entre o fornecimento defeituoso dos insumos e os prejuízos experimentados pelo produtor são questões controversas, cujo deslinde pode ser facilitado por uma redação clara de como deve se dar o fornecimento e de ferramentas de compensação de eventuais prejuízos, tais como perícias independentes ou cláusulas penais (Khayat, 2021, p. 76-78).

Ainda tratando sobre obrigações do integrador que provocam discussões, a prestação de assistência técnica – atrativo ao produtor para se integrar em um sistema eficiente e avançado – quando defeituosa, prejudica toda a produção e rentabilidade do integrado, o que é agravado pela praxe da inclusão de cláusulas no contrato de integração que impedem a contratação de técnicos não homologados pelo integrador. A obrigação de retirada da produção na data acordada também é controvertida, pois obedece ao ciclo biológico da cultura desenvolvida, e seu atraso traz prejuízos ao produtor pelas despesas adicionais com conservação, falta de espaço e redução do valor dos produtos, sendo essa última consequência muitas vezes provocada de forma deliberada pelo integrador a fim de reduzir o preço (Khayat, 2021, p. 79-80).

Por fim, são recorrentes na jurisprudência a discussão sobre o método de pesagem de animais em sistemas agroindustriais de pecuária, em razão do impacto direto no preço pago pelo integrador ao integrado; bem como as fórmulas de cálculo do valor de referência a ser pago aos produtores integrados, em razão de sua complexidade (pois consideram diversas variáveis da cadeia produtiva), de eventual falta de transparência do integrador e de descontos unilaterais feitos pelo integrador, a fim de compensar outras prestações ou inadimplementos. A jurisprudência entende legítimos os descontos, desde que observados critérios previamente definidos em contrato, que esses critérios sejam adequados, e o fato que ensejou o desconto esteja comprovado (Khayat, 2021, p. 81-82).

No cerne de todos esses litígios está a possibilidade de adoção de um comportamento oportunista em razão da dependência do produtor integrado e do poder econômico do

integrador. Forgioni (2019, p. 65-66) explica que, no âmbito dos contratos interempresariais, também existem aqueles que são formados pela adesão de uma das partes, e não por um processo de barganha, especialmente para a formação de redes contratuais que exigem um grau mínimo de padronização e tratamento isonômico entre os integrados.

Apesar de não se presumir a hipossuficiência das partes em contratos interempresariais, reconhece-se que diferentes relações possuem diferentes graus de dependência econômica entre seus contratantes, cujo efeito é a possibilidade de imposição da vontade de um agente sobre o outro. Forgioni (2019, p. 68) aprofunda a questão, apontando que essa dependência é inerente a contratos cujo objeto exige que uma parte observe diretrizes definidas pela outra, bem como que seu grau aumenta em contratos onde a parte deva realizar investimentos específicos para sua execução, muitas vezes de difícil recuperação, sendo esses custos chamados de *sunk costs*. Em essência, pode-se conceituar a dependência econômica como:

A dependência econômica contratual pode ser caracterizada por (a) influência decisiva (b) de poder (c) de uma das partes para (d) impor circunstâncias e condições à outra, (e) que as aceita para manter o contrato e (f) se manter no mercado (Diniz, 2016, p. 4).

Diante desse conceito de dependência econômica, é necessário considerar as características do contrato de integração já mencionadas, em especial: o estabelecimento de diretrizes pelo integrador que devem ser seguidas pelo integrado para o desenvolvimento de sua produção; a necessidade de investimentos específicos de difícil recuperação (*sunk costs*) pelo integrador para o cumprimento dessas diretrizes; e a inexistência de outras alternativas de integradores para possibilitar aos produtores recusar ou barganhar contratos de integração sem risco de serem excluídos do mercado (Khayat, 2021, p. 62; Forgioni, 2019, p. 68; Dario, 2020, p. 15). Esses elementos evidenciam a existência de dependência econômica do produtor integrado em relação ao integrador (Diniz, 2016, p. 9).

Diniz (2016) aduz que a correção da dependência econômica pode se dar por força de lei, como no caso do Regulamento do Estatuto da Terra que assegura a permanência do produtor sobre o imóvel rural até o término dos trabalhos necessários à colheita, mesmo após a extinção do contrato (Brasil, 1996b); ou então por cláusulas gerais. No caso da Lei nº 13.288/16, o legislador optou por não impor correções legais para a dependência, mas editar cláusulas gerais que devem ser interpretadas de modo discricionário para possibilitar sua subsunção, de modo que a solução permanece em aberto.

Demonstrando as consequências concretas da dependência econômica no contrato de integração, temos que os problemas apontados anteriormente são oriundos desse desequilíbrio. Por exemplo, visto que muitas vezes o produtor só possui uma ou duas alternativas de integradores como porta de entrada no mercado, esse tem seu poder de barganha reduzido e termina por aceitar termos contratuais desfavoráveis. Assim, o integrador pode estipular um período exíguo de aviso prévio para rescisão, e, por ter exigido que o produtor fizesse investimentos específicos para se integrar, coagi-lo com uma rescisão antecipada que irá transformar esses investimentos em prejuízos (*sunk costs*) para que aceite um valor de referência e pagamento reduzidos.

A solução proposta pela Lei nº 13.288/16 foi a estipulação de cláusulas abertas que fornecem um parâmetro para o adequado enfrentamento dessas questões, como no caso do evento anterior, por estipular obrigatória a previsão do prazo de aviso prévio e de sanções para rescisão unilateral em seu art. 4º, incisos XIV e XVI, ao lado dos princípios da conjugação de recursos e esforços e da distribuição justa dos resultados. Todavia, conforme anteriormente relatado, apesar dessas previsões a jurisprudência adota premissas que não condizem com a realidade do negócio, e por isso nem sempre alcança soluções adequadas. Portanto, ainda há espaço para comportamentos oportunistas, em razão das características desse contrato (em especial a dependência econômica que lhe é inerente), os quais não foram resolvidos pela legislação (que optou pela técnica de cláusulas abertas em detrimento de normas repressivas) nem serão resolvidos unicamente no âmbito contratual, por serem instrumentalizados por contratos de adesão ou, ao menos, contratos onde o poder de barganha do produtor integrado é consideravelmente menor que do integrador.

Diante desse cenário, verifica-se que é necessário repensar as premissas e a forma de interpretação do regime legal aplicável a esses contratos. Para tanto, passa-se agora a investigar se esses contratos são aptos à formatação de redes contratuais e, em caso positivo, se o marco interpretativo proposto pelo constructo das redes contratuais propiciaria soluções mais adequadas às demandas oriundas desse contrato.

3.3 A INTERPRETAÇÃO DO CONTRATO AGRÁRIO DE INTEGRAÇÃO À LUZ DO CONSTRUCTO DAS REDES CONTRATUAIS

Este último tópico é elaborado a partir do que se estabeleceu nos tópicos antecedentes sobre o constructo das redes contratuais, o contrato agrário de integração da Lei nº 13.288/16 e sua análise pela teoria dos custos de transação. Analisar-se-á se a interpretação do contrato de

integração a partir do constructo das redes contratuais produz soluções mais adequadas à operação instrumentalizada por essa figura contratual, avaliada a partir da teoria dos custos de transação. Porém, como pressuposto para essa análise, é necessário antes verificar se o contrato de integração está apto à formatação de redes contratuais, destinatárias do constructo das redes contratuais.

Conforme constatado no primeiro capítulo, de modo que o contrato possua uma racionalidade adequada, sua interpretação do contrato deve estar embasada em premissas que representem a operação econômica instrumentalizada, pois essa representa a materialidade (interesses e justificativa) do contrato (Roppo, 2009, p. 127; Betti, 2003). O constructo das redes contratuais propõe um novo marco interpretativo a partir de premissas distintas daquelas assentadas no paradigma hermenêutico atual, e, caso o contrato de integração também compartilhe dessas premissas (esteja apto a formatar redes contratuais), o paradigma do constructo das redes contratuais será mais adequado para orientar sua interpretação.

Sob o ponto de vista da ciência administrativa, verificou-se que as redes contratuais são resultado da substituição do capitalismo industrial pelo capitalismo de aliança, e foram potencializadas pelo advento da economia informacional, pois essas novas tecnologias passaram a demandar alta competência e especialização de cada etapa produtiva que só se mostrou possível através da segmentação em vários agentes econômicos autônomos, mas que cooperam e se coordenam entre si (Balestrin, Verschoore, 2008, p. 30-31 e 34-35; Castells, 2011, p. 119). Da mesma forma, observou-se que o desenvolvimento do agronegócio se deu também através da aplicação de novas tecnologias e de novas estruturas organizacionais que incorporaram a etapa dentro-da-porteira aos sistemas agroindustriais, de modo a incentivar maior competência e especialização dos agentes responsáveis por cada etapa produtiva, produzindo resultados positivos (Davis e Goldberg, 1957; Allen e Lueck, 2003, p. 17 e 23-25).

Já sob o ponto de vista da economia, a partir das teorias da firma e dos custos e transação da NEI, verificou-se que as redes contratuais são institutos de governança do tipo híbrido, conforme a classificação proposta por Williamson (1985, p. 174-175; Rizzardo Filho, 2022, p. 60); e, a partir da análise econômica do direito, que a causa da colaboração entre empresas é a redução da dependência de outras empresas que detenham recursos essenciais às suas atividades através de acordos que instituem uma relação colaborativa estável (Rizzardo Filho, 2022, p. 77-80). Por sua vez, a economia também classifica o contrato de integração como instituto híbrido de governança (Watanabe, 2017, p. 99-100); bem como identifica-se a dependência econômica como causa ou materialidade desse contrato (Khayat, 2021, p. 62; Forgioni, 2019, p. 68; Dario, 2020, p. 15; Diniz, 2016, p. 9).

Apontado esse contexto comum, passa-se a verificar a existência dos elementos que permitem a identificação de redes contratuais. A partir da doutrina paradigmática de Teubner (2011), há rede contratual quando se organiza atividades econômicas através da vinculação de empresas que retém sua independência jurídica, mas que incorrem em dependência econômica, e sejam estáveis porque calcadas em cooperação, mais do que em competição. Em paralelo, já se apontou a dependência econômica no contrato de integração, bem como, nos tópicos anteriores, a predominância da cooperação (Cassi e Gonçalves, 2014, p. 255).

Analisando especificamente as características contratuais, Eick (2022, p. 61) propõe sete elementos como essenciais para uma rede contratual, a partir de uma revisão doutrinária. Buscando esses elementos no contrato de integração, verifica-se que: cada contrato de integração possui conteúdo específico à realidade do produtor integrado, mas observando as cláusulas obrigatórias do art. 4º da Lei nº 13.288/16 e a lógica do SAG do integrador (Dario, 2020, p. 8; Brasil 2016); há interdependência econômica entre os contratantes, pois os contratos só se justificam em rede (Khayat, 2021, p. 31); há um nexo funcional e sistêmico entre os contratos, pois todos visam o abastecimento de um elo da cadeia produtiva de um SAG (Cassi e Gonçalves, 2014, p. 259-260); sendo essa a causa supracontratual dos contratos; os contratos são de longo prazo (Khayat, 2021, p. 131); o integrador precisa realizar múltiplos contratos para atender ao objetivo econômico da operação (Cassi e Gonçalves, 2014, p. 255); e há uma relação de cooperação (para abastecimento do SAG) e competição (a limitação geográfica faz com que as alternativas de integradores seja limitada) entre os integrantes da rede (Khayat, 2021, p. 23).

Por fim, sob uma perspectiva mais ampla, Rizzardo Filho (2022, p. 119-120) aponta três elementos fundamentais para a configuração de redes contratuais, sendo eles: coletivismo, cooperação e coordenação. Com base no que se esclareceu sobre esses elementos nos tópicos anteriores, passa-se a avaliar se estão presentes no contrato de integração.

Quanto à coletividade, identifica-se nos contratos de integração vertical, cuja materialidade e racionalidade econômica exigem que sejam celebrados pelo integrador com diversos produtores, pois o integrador busca assegurar o fornecimento de uma alta quantidade de insumos e diluir o risco em vários agentes e várias regiões geográficas (Cassi e Gonçalves, 2014, p. 259-260; Khayat, 2021, p. 31). Além disso, os contratos frequentemente são de adesão, ou com redução do poder de barganha do integrado em razão da dependência econômica, e as vantagens para os integrados são a aquisição de insumos em melhores condições, acesso à tecnologia, acesso a um SAG e à escala de mercado do agronegócio, redução de custos e riscos pela garantia de compra da produção pelo integrador (Khayat, 2021, p. 22 e 25-28; Cassi e Gonçalves, 2014, p. 254-255).

Quanto à cooperação, que se contrapõe à competição do mercado, decorre do modelo da operação, que integra do produtor ao processo produtivo do integrador, de modo que o sucesso de um influencia no do outro (Cassi e Gonçalves, 2014, p. 255). Esse elemento é tão central que foi incorporado ao art. 3º da Lei nº 13.288/16, como princípio legal da conjugação de esforços e distribuição justa dos resultados, em consonância com a busca que ambos os contratantes têm de um resultado comum (Dario, 2020, p. 7; Brasil, 2016).

Por fim, quanto à coordenação, verifica-se que há a instituição de governança da rede, assim visualizada nos parâmetros e critérios que devem ser observados pelo produtor na produção, visto que todos os integrados (que se encontram no mesmo elo da cadeia de produção) se inserem em um único SAG, sendo reconhecido inclusive pela Lei nº 13.288/16 ao exigir do integrador a apresentação do DIPC descrevendo essa estrutura (Khayat, 2021, p. 27; Dario, 2020, p. 12). Além disso, é o responsável também pela gestão, pois é quem organiza o fornecimento de matéria-prima aos produtores, o recebimento da produção para industrialização, bem como quem toma decisões a nível macro, podendo potencializar o SAG que coordena ou, por outro lado, prejudicar os resultados de todos seus integrantes (Cassi e Gonçalves, 2014, p. 255; Khayat, 2021, p. 31).

Portanto, considerando que o contrato de integração surgiu sob o mesmo contexto de necessidade de adaptação a novas demandas da organização empresarial e do avanço de tecnologias; bem como que esse possui as características que a literatura aponta permitirem a formação de redes contratuais; o constructo das redes contratuais se apresenta como marco interpretativo adequado para solucionar demandas oriundas do contrato de integração. Veja-se, agora, quais as implicações dessa aplicação.

Tratando agora da interpretação do contrato de integração a partir do constructo das redes contratuais, em um primeiro momento, cumpre esclarecer, a partir da análise jurídica e econômica que se fez do contrato, qual a racionalidade operacional e a materialidade que o contrato busca instrumentalizar, de modo a orientar sua interpretação, conforme a lição de Roppo (2009). Partindo do conceito legal, o art. 2º, inciso I da Lei nº 13.288/16 dispõe que:

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

I - integração vertical ou integração: relação contratual entre produtores integrados e integradores que visa a planejar e a realizar a produção e a industrialização ou comercialização de matéria-prima, bens intermediários ou bens de consumo final, com responsabilidades e obrigações recíprocas estabelecidas em contratos de integração; [...]. (Brasil, 2016).

Em resumo, a lei traz uma conceituação analítico-sistêmica do contrato de integração, destacando os seguintes elementos analíticos e bem definidos: as partes (relação entre produtores integrados e integradores), o objeto principal (planejar e realizar a produção e a industrialização ou comercialização de matéria-prima, bens intermediários ou bens de consumo final) e acessório, de modo genérico (responsabilidades e obrigações recíprocas). A interpretação sistemática da lei permite acrescentar ainda elementos sistêmicos da operação, que devem ser incluídos nas obrigações acessórias mencionadas de modo genérico no conceito acima, através das disposições do art. 4º que perfazem seu conteúdo mínimo obrigatório, reforçadas pelo art. 2º, § 2º, que esclarece que “a simples obrigação do pagamento do preço estipulado contra a entrega de produtos à agroindústria ou ao comércio não caracteriza contrato de integração” (Brasil, 2016).

Nesse sentido, se apresenta como uma evolução em comparação com outros contratos típicos aptos à formatação, que desconsideravam as características de coletividade, cooperação e colaboração ínsitas a essas organizações empresariais. Exemplo disso é com a Lei de Franquias nº 13.966 de 2019 (“Lei de Franquias”), que se atém somente aos negócios jurídicos que compõem a franquia, sem o necessário contexto da operação econômica que está representando (Rizzardo Filho, 2022, p. 178; Brasil, 2019).

Partindo desses elementos, em acréscimo às demais características do contrato de integração já exploradas anteriormente e, por analogia, da aplicação do constructo das redes ao contrato de franquia, propõe-se um conceito do negócio de integração agroindustrial vertical: o negócio de integração agroindustrial vertical é um modelo de organização de produtores autônomos de interação cooperativa que opera a partir do fornecimento de insumos aos produtores para desenvolvimento de uma cultura agropecuária para posterior aquisição da produção para industrialização e comercialização (Rizzardo Filho, 2022, p. 179; Khayat, 2021, p. 30 e 40-41). Na primeira parte do conceito se encontra o vetor coordenativo (modelo de organização); seguido do vetor coletivista (produtores autônomos); do vetor cooperativo (de interação cooperativa); e do vetor da agrariedade (para desenvolvimento de uma cultura agropecuária).

De início, observa-se que o formatador de uma rede de contratos de integração é o integrador, sobre o qual recai a responsabilidade por problemas decorrentes da formatação daquela rede. Para que os produtores interessados em aderir à rede na qualidade de integrados possam compreender esses riscos – e também os benefícios – da adesão, o art. 9º da Lei nº 13.288/16 determina que o integrador forneça uma série de informações sobre o sistema de

integração através do DIPC, o qual deve conter as seguintes informações, reunidas sob uma tipologia informacional para melhor compreensão (Rizzardo Filho, 2022, p. 182):

- a) informações sobre o “integrador” – inciso I – qualificação do integrador;
- b) informações sobre o “negócio franqueado” ou o “sistema de produção integrada” – incisos II, III, e VI, “a” e “d”, XII e XIII – descrição do sistema de produção e da atividade a ser desenvolvida pelo produtor, requisitos sanitários e ambientais, riscos econômicos inerentes à atividade, e obrigações do integrador de fornecimento de insumos, projeto técnico do empreendimento, termos do contrato de integração e responsabilidades ambientais e sanitárias das partes;
- c) informações “financeiras” – incisos IV, VII e XI – estimativa de investimento para cultivo, custos fixos e variáveis do produtor, estimativa de remuneração por ciclo de cultivo usando por base preços e índices de eficiência produtiva médios dos vinte e quatro meses anteriores e tributos e seguros incidentes na atividade e a responsabilidade das partes;
- d) informações sobre “exclusividade” – incisos V e X – existência de obrigação do integrado de adquirir ou contratar bens e serviços relacionados à operação somente do integrador ou de fornecedores por ele indicados e existência e limites de exclusividade da relação entre o integrado e o integrador;
- e) informações sobre “coordenação” – incisos VI, “b” e “c”, VIII, IX – assistência técnica e supervisão da adoção das tecnologias de produção recomendadas cientificamente ou exigidas pelo integrador, treinamento do produtor integrado e de seus prepostos e empregados, alternativas de financiamento por instituição financeira ou pelo integrador e garantias do integrador para o cumprimento do contrato durante o financiamento e parâmetros técnicos e econômicos indicados pelo integrador para uso no estudo de viabilidade econômico-financeira do projeto de financiamento e empreendimento.

A estrutura das informações obrigatórias que devem ser fornecidas no DIPC ao integrado aderente são similares àquela da Circular de Oferta de Franquia – COF do art. 2º da Lei de Franquias, e seu § 2º, que prevê a nulidade ou anulabilidade do contrato e a devolução de quantias já pagas (Brasil, 2019). Todavia, diferente daquele diploma legislativo, a Lei nº 13.288/16 não previu expressamente a sanção correspondente em caso de não cumprimento do art. 9º (não apresentação da DIPC), ou em caso de não cumprimento ou incorreção das informações apresentadas (Brasil, 2016).

Apesar de poder-se argumentar pela aplicação analógica desse dispositivo da Lei de Franquias ao contrato de integração, essa não se apresenta como a melhor solução quando interpretada a questão a partir de uma análise econômica e do constructo das redes contratuais. No caso de não apresentação, descumprimento ou incorreção do DIPC, que cause algum prejuízo ou quebra de expectativa pelo integrado decorrente da falta das informações que deveria ter recebido através desse instrumento, a rescisão do contrato e devolução de quantias já pagas provavelmente apenas agravaria o prejuízo experimentado, até porque no contrato de

integração o produtor não paga valores expressivos ao integrador para aderir à rede, diferente da franquia.

Em especial, deve se considerar que o contrato de integração é pautado pela dependência econômica, cujos desdobramentos são, principalmente, a determinação do integrador de diretrizes a serem seguidas pelo integrado na produção, o que demanda investimentos específicos que somente serão recuperados com o cumprimento do contrato, e a exclusão do produtor do mercado em caso de rescisão (Khayat, 2021, p. 62). Em acréscimo, em razão da agrariedade, a interrupção do contrato de integração pode prejudicar gravemente o produtor, pois o contrato lhe garante: insumos para o cultivo, compra da produção em condições predeterminadas e assessoria no desenvolvimento da atividade (Bueno, 2021, p. 39-40). Ainda quanto à agrariedade, há de se considerar o fato de que determinados períodos de tempo são mais adequados que outros para iniciar diferentes etapas da produção agropecuária.

Sob uma perspectiva econômica, a utilização de contratos de integração de longo prazo visa à redução do risco inerente da atividade em razão de sua complexidade e vinculação à natureza, de modo que uma interpretação desconforme a esses elementos terminaria por gerar incentivos incompatíveis com sua materialidade, inviabilizando sua utilização (Watanabe, 2017, p. 96). Essa interpretação também vai de encontro aos critérios de interpretação de contratos agrários propostos por Allen e Lueck (2003, p. 5-7), pois não permite que o produtor explore a incerteza que oculta seu esforço, visto que permite ao integrador modificar o conteúdo que o produtor legitimamente esperava integrar o contrato; e, de modo geral, tutela a assimetria informacional e o oportunismo, a despeito do fato de que a escolha por uma instituição de governança híbrida visa eliminá-los (Williamson, 1996, p. 103-104).

Por essas razões, a nulidade ou anulabilidade do negócio jurídico nem sempre serão a melhor alternativa para remediar essas violações, especialmente considerando que a finalidade da lei ao incluir esse dispositivo foi equalizar a assimetria informacional e proteger o produtor integrado (Dario, 2020, p. 8). Dessa forma, entende-se que, no caso de não apresentação do DIPC pelo integrador, a solução adequada é indenização pelo integrador por descumprir obrigação legal (art. 9º da Lei nº 13.288/16) e prejudicar o direito à informação do produtor; a integração do contrato, aplicando-se o art. 421 do Código Civil (Rizzardo Filho, 2022, p. 225-228); e, somente se inviabilizado o objeto contratual, sua anulabilidade (art. 166, V do Código Civil).

Quanto à indenização, decorre da obrigação de coordenação que figura como obrigação principal no caso das redes contratuais, conforme explicado na primeira parte deste estudo. Mais especificamente, Rizzardo Filho (2022, p. 206-207) aponta que a obrigação de

coordenação tem como base legal o art. 422 do Código Civil, e que, embora classificada nas obrigações anexas e laterais, é principal no contexto das redes contratuais, sendo que seu descumprimento enseja indenização por perdas e danos nos termos do art. 389 do CC (Brasil, 2002). No presente caso, a não apresentação do DIPC é uma obrigação que está inclusa dentro dos deveres específicos inerentes ao dever geral de coordenação, notadamente o dever de informar para possibilitar uma tomada de decisões consensual e reduzir a assimetria informacional, dispensando a discussão sobre seu conteúdo porque expressamente previsto no art. 9º da Lei nº 13.288/16 (Rizzardo Filho, 2022, p. 212; Brasil, 2016).

Na hipótese de incorreção de informações ou do não cumprimento das informações do DIPC, em acréscimo à indenização por perdas e danos, essas alterações devem ser corrigidas no contrato de integração. Essa interpretação considera a obrigação como um processo de formação progressiva, visto que o DIPC é apresentado na fase pré-contratual e gera um dever de proteção com função corretiva do comportamento das partes. (Martins-Costa, 2024, p. 156-158).

Caso o documento não tenha sido apresentado, tal inadimplemento pode ser invocado com função integrativa, interpretativa ou revisional do contrato, considerando o art. 113, § 1º, V do CC, quando demonstrado que o integrador violou legítimas expectativas, apresentou informações falsas, omitiu informações ou abusou de sua posição dominante, desvirtuando o fim econômico da rede em seu benefício individual (Brasil, 2002). Essa proposição se embasa no art. 187 e art. 421 do CC, considerando os elementos de coletividade, cooperação e coordenação das redes contratuais, que delimitam sua função social, pois é dever do formatador da rede coordená-la com probidade e eficiência, sendo que a eficiência jurídica das redes são o ganho coletivo (Rizzardo Filho, 2022, p. 225-231). Quanto à definição dos parâmetros para essa análise, uma possibilidade seria a comparação com outros DIPCs apresentados para produtores dessa mesma rede, ou mesmo com os seus respectivos contratos, com base no dever de tratamento igualitário nas redes contratuais (Teubner, 2011, p. 188-189).

Quanto à possibilidade de pleitear a nulidade ou anulabilidade, apesar do argumento potencial de que o DIPC é uma solenidade que a lei reputa essencial para a sua validade nos termos do art. 166, V do CC, de modo que sua não entrega enseja a nulidade, defende-se que, tanto pelos motivos anteriormente expostos, quanto pela ausência de previsão expressa dessa consequência na Lei nº 13.288/16, essa interpretação não deve prevalecer. Assim, restando somente a anulabilidade do contrato, essa deve ser excepcional, em consonância com o princípio da preservação dos contratos (art. 144 do CC), bem como somente pode ser arguida em casos onde o não adimplemento ou adimplemento defeituoso da entrega do DIPC quando

ensejar erro ou dolo que vicie um dos elementos essenciais do contrato, nos termos dos arts. 171, II, 138 e 145 do CC (Rizzardo Filho, 2022, p. 188).

Outro tópico relevante a ser interpretado a partir do constructo das redes contratuais são os problemas provocados pela dependência econômica dos produtores integrados, abordados no tópico anterior. Sobre a dependência econômica, Forgioni (2008, p. 353) traz importante lição, destacando que o que deve ser reprimido pelo direito é o abuso dessa posição, sendo que sua mera existência não é algo negativo por si, permitindo inclusive a unidade e identidade da rede.

Sob a perspectiva da teoria dos custos de transação, Williamson (1985, p. 53-54) aponta que investimentos específicos trazem risco ao agente econômico porque não podem ser realocados para outras operações caso o contrato seja interrompido ou rescindido antecipadamente. Essa análise revela a necessidade de se garantir a estabilidade e o cumprimento dos contratos, sob pena de desincentivar ou inviabilizar esse tipo de contrato.

Exemplo de como os investimentos específicos possibilitam o abuso da dependência econômica no contrato de integração é o caso de rescisão antecipada pelo integrador (ou a ameaça de rescisão antecipada em caso de não aceitação de termos unilaterais). Esses investimentos são feitos pelo produtor para se integrar especificamente na rede do integrador, sob a expectativa de uma relação de longo prazo que os justifique, pois seu reaproveitamento total em outro SAG ou rede é improvável (Khayat, 2021, p. 62). Apesar disso, a Lei nº 13.288/16 se limita a determinar que a matéria seja abordada em contrato, mas a jurisprudência frequentemente entende que prazos exíguos de 45 a 60 dias são suficientes para justificar uma rescisão antecipada sem direito à indenização (Dario, 2020, p. 15).

A solução adequada do ponto de vista do constructo das redes contratuais é reconhecer a abusividade de rescisões antecipadas sem aviso-prévio razoável, ou seja, que permita ao produtor recuperar os investimentos específicos realizados conforme as diretrizes do integrador, sob pena de ter que indenizá-los (Rizzardo Filho, 2022, p. 199). Em conjunto com a recuperação dos investimentos específicos, pelo critério da agrariedade, é necessário que o período de aviso-prévio reflita também a possibilidade de conclusão do ciclo biológico desenvolvido, para o qual o produtor foi contratado pelo integrador com garantia de suporte e aquisição da produção, de modo que integra a materialidade do contrato e cumprindo com o princípio da função social da propriedade, central aos contratos agrários (Bueno, 2023, p. 141; Khayat, 2021, p. 13; Coelho, 2016, p. 39-40).

Se afastando um pouco do abuso da dependência econômica, a transparência das informações também é um ponto que gera conflitos e abusos no contrato de integração. Sob o

ponto de vista da teoria dos custos de transação, as instituições de governança híbridas têm por objetivo trazer mais segurança nas transações contra comportamentos oportunistas sem que haja perda de autonomia e aumento da burocracia (Williamson, 1996, p. 103-104). Para tanto, de modo a incentivar a cooperação, é necessário desenvolver mecanismos adaptáveis que se oponham ao oportunismo, como explica Williamson (1996, p. 48):

The more important lesson, for the purposes of studying economic organization, is this: Transactions that are subject to ex-post opportunism will benefit if appropriate safeguards can be devised ex ante. Rather than reply to opportunism in kind, therefore, the wise prince is one who seeks both to give and to receive "credible commitments." Incentives may be realigned, or superior governance structures within which to organize transactions may be devised.

Idealmente, o próprio instrumento contratual deve convencionar esses mecanismos. Mas, caso esses se mostrem inadequados para resolver um conflito, e considerando que a Lei nº 13.288/16 optou por uma estrutura de cláusulas abertas, é necessário que a lei e o contrato sejam interpretados considerando esse contexto. Isso porque, a materialidade dos contratos aptos à formatação de redes contratuais pressupõe a cooperação entre os agentes, a qual só é mantida porque é mais benéfica do que o ganho imediato que seria auferido com um comportamento oportunista, de modo que é crucial que sejam reprimidos e corrigidos caso ocorram (Forgioni, 2019, p. 198; Rizzardo Filho, 2022, p. 172).

A Lei nº 13.288/16, refletindo essa importância de equalizar a assimetria informacional, previu diversas obrigações de prestar informação por parte do integrador, notadamente a apresentação do DIPC antes da assinatura do contrato e do RIPI a cada ciclo produtivo. Contudo, como essas informações são produzidas e acessadas unilateralmente pelo integrador, surgem problemas quando os produtores passam a desconfiar e questionar se realmente são fidedignas e refletem a realidade da operação. Isso porque, manipulando essas informações, o integrador pode diminuir o valor de referência, alterar o método de pesagem da produção, o valor dos custos etc., de modo a diminuir a remuneração do produtor e aumentar seus lucros (Khayat, 2021, p. 74-82). Diante disso, os produtores fazem uso de ações de exigir contas e de exibição de documentos, as quais são ineficientes e custosas, e deveriam ter sido solucionadas através da instituição de governança adotada (Williamson, 1985, p. 20-21; Cassi e Gonçalves, 2014, p. 255).

Sob a ótica do constructo das redes contratuais, o dever de informar e de veracidade são oriundos do dever de lealdade, que é corolário da boa-fé objetiva, normalmente classificado como dever anexo à obrigação principal (Martins-Costa, 2024, p. 226-227). Todavia,

demonstrada a importância da equalização da assimetria informacional, e identificado o dever de lealdade e de informação com o dever de cooperação imanente às redes contratuais, o inadimplemento da informação ou transparência deve ser considerado inadimplemento de obrigação principal, ocasionando consequências mais graves ao integrador a fim de ser desincentivada em absoluto, exatamente por ter consequências nefastas quando explorado de forma abusiva e oportunista (Rizzardo Filho, 2022, p. 234-236). Essa responsabilidade é objetiva, enseja o dever de reparação do integrador, e, a depender do caso concreto, poderia até mesmo ensejar a resolução do contrato se representar o inadimplemento absoluto da obrigação principal, conforme o art. 475 do Código Civil (Rizzardo Filho, 2022, p. 234-236; Brasil, 2002).

Em contraste, sob a perspectiva da rede contratual e do integrador, caso o produtor integrado decida pela rescisão antecipada do contrato, ou deixe de informar alguma falha ou defeito no cumprimento de suas obrigações que cause dano à rede, aplicar-se-á as mesmas premissas e consequências descritas anteriormente para o formatador. Por exemplo, caso haja a rescisão antecipada, ou mesmo caso a produção termine por ser reduzida ou não alcançar os parâmetros definidos pelo integrador, esse teria uma quantia menor de matéria prima para industrializar e disponibilizar ao mercado, prejudicando toda a rede e implicando em inadimplemento do dever de cooperação. Especificamente para o dever de informação, a ocultação dessa informação faria com que o integrador não tivesse tempo hábil de buscar essa matéria prima em outras fontes para adimplir seus próprios contratos,

Assim como o produtor pode prejudicar o fluxo produtivo do SAG, prejudicando o integrador e a rede; o integrador também pode prejudicar o fluxo produtivo do produtor através do atraso ou defeito no fornecimento de insumos (em razão da sazonalidade e do ciclo biológico), ou mesmo no recebimento e retirada da produção, que incorre em custos adicionais para a conservação da produção. Sob a ótica da teoria dos custos de transação, uma causa muito relevante para a adesão do produtor é a possibilidade de definir previamente o funcionamento do processo produtivo, visando maximizar sua eficiência e trazer mais segurança aos envolvidos, o que deve ser pensado considerando o elemento da agrariedade (Watanabe, 2017, p. 96; Allen e Lueck, 2003, p. 5-7).

Assim, a agrariedade acentua a importância da observância da data, qualidade e quantidade acertadas para entrega dos insumos aos produtores, pois o atraso prejudica os elementos biológicos e sazonais da atividade agropecuária (Khayat, 2021, p. 76-78). Da mesma forma a data da retirada da produção, que é definida conforme o ciclo biológico da cultura desenvolvida, e cujo descumprimento traz despesas adicionais com conservação e pode reduzir o valor dos produtos por sua deterioração natural (Khayat, 2021, p. 76-78).

Está se falando da obrigação de coordenação do produtor, que integra a materialidade do contrato que formata a rede contratual. O produtor adere à rede na expectativa de ter maior segurança no recebimento de insumos e entrega de produtos, ao mesmo tempo em que cria uma dependência econômica em relação ao integrador, que pode inclusive se beneficiar com o inadimplemento relativo dessas obrigações, a exemplo da retirada com atraso para redução do valor da produção. Por essa razão, deve se considerar que o integrador possui responsabilidade objetiva, inclusive pensando na formação de um ambiente institucional que esteja adequado à racionalidade econômica do contrato, incentivando seu cumprimento e possibilitando sua manutenção (Rizzardo Filho, 2022, p. 234-236).

Um último ponto de disputa que deve ser analisado sob a perspectiva do constructo das redes contratuais é a prestação de assistência técnica pelo integrador. Da mesma forma que a entrega de insumos e retirada da produção, a prestação de assistência técnica compõe o dever de coordenação do integrador, visto que está vinculada às diretrizes cujo cumprimento foi determinado ao integrado, que também aderiu à rede visando o acesso ao *know-how* e à tecnologia do integrador (Rizzardo Filho, 2022, p. 214; Cassi e Gonçalves, 2014, p. 254-255; Khayat, 2021, p. 53).

Ademais, a inferência dessa obrigação é facilitada em razão da previsão legal dessa obrigação por parte do integrador a partir da leitura conjunta do art. 9º, VI, “b” e “c” com o art. 4º, II da Lei nº 13.288/16 (Brasil, 2016), mas é importante destacar que, caso seja imprescindível para possibilitar o cumprimento das diretrizes de produção do integrador, seu descumprimento pelo integrador pode inviabilizar a execução do contrato pelo integrado, justificando que esse exija, além das perdas e danos, a resolução do contrato com base no art. 475 do Código Civil (Brasil, 2002). Ainda, visto que é comum a inserção de cláusulas de exclusividade que proíbem o produtor de contratar assistência técnica que não a prestada pelo integrador ou por profissionais por ele autorizados, é possível que o integrador abuse dessa posição de vantagem ocasionada pela dependência econômica do produtor integrado para inviabilizar seu acesso à assessoria e pleitear a rescisão do contrato por justa causa. Nesse caso, o inadimplemento do produtor integrado terá sido causado pelo integrador, que será responsável por perdas e danos, e não poderá utilizar esse fato como causa para rescisão por tê-lo provocado, em aplicação da regra decorrente da boa-fé objetiva *nemo auditur propriam turpitudinem allegans* (Martins-Costa, 2024, p. 273-274).

Comparando as análises realizadas neste último subcapítulo com o anterior, onde se trouxe uma interpretação do contrato de integração e de seus principais litígios como se fosse qualquer outro tipo contratual civil, verifica-se que as premissas adotadas e as conclusões

alcançadas são distintas. A análise a partir da teoria dos custos de transação propiciou compreender melhor a racionalidade econômica, os riscos e os incentivos necessários ao tipo contratual, e a interpretação a partir do constructo das redes contratuais resultou em soluções que as enfrentavam de forma mais adequada, ratificando sua relevância para os contratos aptos à formatação de redes contratuais.

4 CONCLUSÃO

No primeiro capítulo deste estudo, abordou-se as origens das redes contratuais e o contexto de seu desenvolvimento, compreendendo que as redes contratuais foram resultado da necessidade de desenvolver uma nova forma de organização empresarial que atendessem às transformações sociais, econômicas e tecnológicas que perpassaram o surgimento do capitalismo de aliança e foram potencializadas no final do século XX por uma nova economia informacional, global e em rede. Diante dessa nova forma de organização, avaliou-se como as operações econômicas foram influenciadas e, juntamente delas, os contratos que as instrumentalizam, concluindo-se que a causa desses contratos era a redução dos custos de transação com segurança, premissa que deve ser considerada na redação e interpretação de seus contratos.

Firmadas essas premissas, analisou-se que o paradigma atual de regulamentação e interpretação de contratos e obrigações foi construído sob as premissas do capitalismo industrial, cuja competitividade não se coaduna com o contexto das organizações em formato de rede, gerando soluções inadequadas e demandando um novo marco teórico. De modo a delimitar o que são as redes contratuais, bem como o conteúdo desse marco teórico, observou-se que a literatura jurídica identifica contratos aptos à formatação de redes contratuais quando possuem os elementos de coletividade – objetivos comuns que transcendem os objetos contratuais isolados –, cooperação – abstendo-se de competir dentro da rede e colaborando ativamente entre si –, e coordenação – atuando de modo organizado e não aleatório, com regras de governança e gestão pelo formatador da rede. Essas obrigações são identificadas com obrigações anexas e laterais oriundas da boa-fé, e são vistas como acessórias em outros contratos, mas no contexto das redes adquirem natureza de objeto principal.

Finalizando o primeiro capítulo, delimitou-se o microsistema do direito agrário como a última premissa necessária para analisar o contrato de integração agroindustrial à luz do constructo das redes contratuais, objeto deste trabalho. Apontou-se que os contratos agrários

são regidos parcialmente por regras de direito público inderrogáveis, com destaque especial para a função social para a propriedade, e que a literatura moderna tem utilizado o critério da agrariedade para determinar sua aplicação, ou seja, de que as relações agrárias estão inseridas em um contexto de desenvolvimento de um ciclo biológico, que deve ser o parâmetro central para aplicação das regras de direito agrário, pois compõe a causa e a racionalidade econômica dessas relações.

Superadas as premissas que foram eleitas para análise do contrato de integração agroindustrial, passou-se a abordar o próprio negócio jurídico, iniciando por uma análise econômica a partir da Nova Economia Institucional e da teoria dos custos de transação, para compreender sua materialidade e racionalidade econômica. Sob essa perspectiva, identificou-se que a organização empresarial cooperativa através de contratos é preferível porque reduz os custos de outras instituições de governança hierárquicas, mas mantém um nível de segurança para os agentes que não há no livre mercado. Especificamente para a integração agroindustrial, permite que a indústria garanta uma produção na qualidade e quantidade necessárias e com preço mais competitivo, enquanto beneficia os produtores integrados por inseri-los em uma cadeia produtiva moderna com tecnologia mais avançada, e reduz a insegurança por garantir a aquisição da produção, de modo que essa estrutura maximiza os resultados da operação.

Concluída a análise econômica do negócio jurídico, investigou-se a estrutura da Lei nº 13.288/16, que tipificou o contrato de integração, de modo a verificar sua adequação ao negócio jurídico regulado. Constatou-se que o legislador preferiu uma estrutura de cláusulas abertas que orienta a interpretação e fixa o conteúdo mínimo do contrato, com dispositivos que refletem as características de coletividade, cooperação e coordenação dessas redes. Todavia, verificou-se que, em razão da inexistência de normas imperativas e sanções repressivas, muitos problemas oriundos dessa relação não foram solucionados com a edição dessa lei.

Por fim, no último subcapítulo, constatou-se que a integração agroindustrial surgiu no mesmo contexto das redes contratuais, e preenche os requisitos de um contrato apto à sua formatação, visto que somente se justifica quando um integrador (formatador da rede) o celebra com diversos produtores, formando uma coletividade; promove a cooperação dos produtores com a indústria dentro da rede, e a competição no mercado fora dela, visível nos princípios que instituiu de conjugação de esforços e distribuição justa dos resultados; e é coordenada porque a atividade dos produtores é orientada pelo integrador, que deve fixar parâmetros uniformes para toda a rede de produtores, bem como acompanhar e assessorar suas atividades.

Dessa forma, como restou comprovado que o contrato de integração da Lei nº 13.288/16 é apto à formatação de redes contratuais, avaliou-se como o constructo das redes contratuais

solucionaria os problemas dele oriundos. Comparando as soluções resultantes da aplicação do constructo com aquelas resultantes do paradigma interpretativo geral, concluiu-se que a primeira oferece resultados mais adequados ao negócio jurídico analisado, tendo como parâmetro a materialidade ou racionalidade econômica que se havia aferido através de sua análise econômica. Portanto, concluiu-se que o contrato agrário de integração vertical agroindustrial é apto à formatação de redes contratuais, e que sua interpretação a partir do constructo das redes contratuais está mais adequada à materialidade do negócio jurídico instrumentalizado.

REFERÊNCIAS

ALLEN, Douglas W.; LUECK, Dean. **The nature of the farm: contracts, risk, and organization in agriculture**. Cambridge: MIT Press, 2003.

AZEVEDO, Paulo Furquim. Nova Economia Institucional: referencial geral e aplicações para a agricultura. **Agric**, São Paulo, n. 47, v. 1, p. 33-52, 2000.

BRASIL. Constituição da República Federativa do Brasil de 1988. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Brasília, DF, 05 out. 1988. Disponível em: <https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/constituicao/constituicaocompilado.htm>. Acesso em: 29 abr. 2024.

BRASIL. Lei nº 8.629 de 25 de fevereiro de 1993. Dispõe sobre a regulamentação dos dispositivos constitucionais relativos à reforma agrária, previstos no Capítulo III, Título VII, da Constituição Federal. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Brasília, DF, 26 fev. 1993. Disponível em: <https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/18629.htm>. Acesso em: 19 mai. 2024.

BRASIL. Lei nº 10.406 de 10 de janeiro de 2002. Institui o Código Civil. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Brasília, DF, 11 jan. 2002. Disponível em: <https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/110406compilada.htm>. Acesso em: 29 abr. 2024.

BRASIL. Lei nº 13.288 de 16 de maio de 2016. Dispõe sobre os contratos de integração, obrigações e responsabilidades nas relações contratuais entre produtores integrados e integradores, e dá outras providências. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Brasília, DF, 17 mai. 2016. Disponível em: <https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2016/lei/113288.htm>. Acesso em: 16 jun. 2024.

BRASIL. Lei nº 13.966 de 26 de dezembro de 2019. Dispõe sobre o sistema de franquia empresarial e revoga a Lei nº 8.955, de 15 de dezembro de 1994 (Lei de Franquia). **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Brasília, DF, 27 dez; 2019. Disponível em:

<https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2019-2022/2019/lei/113966.htm>. Acesso em: 16 jun. 2024.

BRASIL. Tribunal Superior do Trabalho. Parceria avícola. Incompetência da justiça do trabalho. Bondio Alimentos S.A *versus* Ministério Público do Trabalho da 12ª Região. Relator: Min. João Batista Brito Pereira. Acórdão de 26 de jun. 2013. **Diário Eletrônico da Justiça do Trabalho**, Brasília, 2013.

BUENO, Francisco de Godoy. **Contratos agrários: novas modalidades e cláusulas obrigatórias**. São Paulo: Almedina, 2023.

CASTELLS, Manuel. **A sociedade em rede**. São Paulo: Paz e Terra, 2011.

CENTRO DE ESTUDOS AVANÇADOS EM ECONOMIA APLICADA. **PIB do agronegócio brasileiro**. [S.l.]: 2024. Disponível em: https://www.cepea.esalq.usp.br/br/pib-do-agronegocio-brasileiro.aspx?utm_source&. Acesso em: 09 jun. 2024.

COASE, Ronald. The nature of the firm. **Economica**, v. 4, n. 16, p. 386-405, 1937. Disponível em: www.colorado.edu/ibs/es/alston/econ4504/readings/thenatureofthefirmbycoase.pdf. Acesso em: 20 jun. 2024.

COELHO, José Fernando Lutz. **Contratos agrários: uma visão neoagrarista**. 2ª ed. Curitiba: Juruá, 2016.

DARIO, Bruno Baltieri. Contrato agroindustrial de integração. **Revista de Direito Civil Contemporâneo**, v. 24, p. 117-148, 2020.

DINIZ, Gustavo Saad. Dependência econômica nos acordos verticais. **GEN Jurídico**, 2016. Disponível em: <https://rochelleterman.com/ir/sites/default/files/Coase%201937.pdf>. Acesso em: 08 jun. 2024.

DURKHEIM, Émile. **Lições de sociologia: a Moral, o Direito e o Estado [1890-1900]**. São Paulo: TA Queiroz Editora da Universidade de São Paulo, 1983.

EICK, Fernando Gemelli. **Redes contratuais no direito brasileiro**. Almedina, 2022.

FORGIONI, Paula Andrea. **Contrato de distribuição**. 2ª ed. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2008.

FORGIONI, Paula Andrea. **Contratos Empresariais: teoria geral e aplicação**. 4ª ed. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2019.

GUIMARÃES, Rejaine Silva; SOUZA, Fernanda Bittar de. Princípios do agronegócio e sistemas agroindustriais. **Revista Pleiade**, n. 16, v. 36, p. 58-67, 2022.

KHAYAT, Gabriel Fernandes. **Contratos de integração agroindustrial: teoria geral e prática**. Curitiba: Juruá, 2021. *E-book*.

KIRZNER, Israel Meir. **Competição e atividade empresarial**. São Paulo: Instituto Ludwig von Mises, 2012.

LAFONTAINE, Francine, BLAIR, Roger D. The evolution of franchising and franchise contracts: evidence from the United States. **Entrepreneurial Business Law Journal**, v. 3, p. 381-434, 2009.

MARQUES, Benedito Ferreira, MARQUES, Carla Regina Silva. **Direito agrário brasileiro**. 12ª ed. São Paulo: Atlas, 2016. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9788597009118/>. Acesso em: 09 mai. 2024.

MARTINS-COSTA, Judith. **A boa-fé no direito privado: critérios para sua aplicação**. 2ª ed. São Paulo: Saraiva Educação, 2018. *E-book*.

MENDES, Krisley; FIGUEIREDO, Jeovan de Carvalho; MICHELS, Ido Luiz. A nova economia institucional e sua aplicação no estudo do agronegócio brasileiro. **Revista de Economia e Agronegócio**, Viçosa, n. 3, v. 6, 2015. Disponível em: < <https://periodicos.ufv.br/rea/article/view/7459>>. Acesso em: 12 mai. 2024.

OPTIZ, Silvia C B. **Curso completo de direito agrário**. 11ª ed. São Paulo: Saraiva, 2017. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9788547217044/>. Acesso em: 09 mai. 2024.

RIZZARDO FILHO, Arnaldo. **Curso de redes contratuais**. Porto Alegre: Livraria do Advogado, 2022.

RIZZARDO FILHO, Arnaldo. **Perspectivas sistêmicas para os contratos empresariais em rede**. 2017. 176f. Dissertação (Mestrado em Direito) – Universidade do Vale do Rio dos Sinos, São Leopoldo, 2017.

ROPPO, Enzo. **O contrato**. Coimbra: Almedina, 2009.

SOUZA, Jesaías da Silva. **A abdução em Peirce: um estudo hermenêutico**. 2014. 92f. Dissertação (Mestrado em Educação Matemática) – Universidade Estadual Paulista, Rio Claro, 2014.

TEUBNER, Gunther. **Networks as connected contracts**: edited with an introduction by Hugh Collins. London: Bloomsbury Publishing, 2011.

WATANABE, Kassia *et al.* **Contract farming in Brazil: an approach to Law and Economics**. Revista Direito GV. São Paulo, v. 13, n. 1, jan.-abr., 2017.

WILLIAMSON, Oliver Eaton. **The economic institutions of capitalism: firms, markets, relational contracting**. New York: The Free Press, 1985.

WILLIAMSON, Oliver Eaton. **The mechanism of governance**. New York: Free Press, 1996.