

 FGV DIREITO SP

REVISTA JURÍDICA PROFISSIONAL

2023, VOLUME 2, NÚMERO 1



REVISTA JURÍDICA PROFISSIONAL

2023, VOLUME 2, NÚMERO 1



FGV DIREITO SP

Oscar Vilhena Vieira – Diretor

Adriana Ancona de Faria – Vice-Diretora

Expediente

Mario Engler Pinto Junior - Editor-chefe

Priscila Coelho - Editora-adjunta

Gabriela Marasco Terentim - Editora-assistente

Conselho Editorial

Emerson Ribeiro Fabiani

Heloísa Estellita

Luciano de Souza Godoy

Leonel Cesarino Pessoa

Leonor Augusta Giovine Cordovil

Luís André Azevedo Negrelli

Mariana Pargendler

Osny da Silva Filho

Redação

Preparação de texto – Paula Brito Araújo

Revisão de texto – Bárbara Piloto Sincerre

Edição – Lyvia Juara Dias Felix da Silva e Paula Brito Araújo



Rua Rocha, 233 - Bela Vista

CEP: 01330-000 - São Paulo (SP)

Projeto gráfico e diagramação



ZEPPELINI
PUBLISHERS



Descumprimento dos contratos de venda e compra antecipada de soja: onerosidade excessiva por inesperada alta dos preços de mercado?

Noncompliance with Soybean Sales and Early Purchase Contracts: Excessive Burden Due to Unexpected Rise in Market Prices?

Jose Roberto Camasmie Assad¹



RESUMO: No presente artigo, examina-se a dinâmica que se repete – situação análoga ocorreu nas safras 2002/2003 e 2003/2004 – relativa ao descumprimento dos contratos de venda antecipada de soja verde, sob o argumento de que, por fatos imprevisíveis e inevitáveis, consubstanciados em inesperada alta dos preços de mercado, a obrigação teria se tornado onerosamente excessiva e autorizaria a sua revisão. O tema é enfrentado à luz da legislação brasileira e da jurisprudência – abordando a questão jurídica também sob o enfoque do *case Gulf Oil Corp v. Eastern Air Lines* –, considerados os novos contornos do mercado do agronegócio.

PALAVRAS-CHAVE: Agronegócio, venda antecipada, fato inesperado, onerosidade excessiva, descumprimento contratual.

ABSTRACT: In this article, we examine a dynamic that repeats itself – a similar situation occurred in the 2002/2003 and 2003/2004 harvests –, relating to non-compliance with the advance sale contracts of green soybeans, under the argument that, due to unpredictable and unavoidable facts, consubstantiated in an unexpected rise in market prices, the obligation would have become burdensomely excessive and would authorize its revision. The theme is faced in the light of Brazilian legislation and jurisprudence – addressing the legal issue also from the focus of the *Gulf Oil case Corp v. Eastern Air Lines* –, considered the new contours of the agribusiness market.

KEYWORDS: Agribusiness, advance sale, unexpected fact, excessive cost, contractual breach.



¹Mestrando em Direito dos Negócios pela Escola de Direito de São Paulo da Fundação Getulio Vargas (FGV DIREITO SP). Especialista em Direito Processual Civil pela Pontifícia Universidade Católica de São Paulo (PUC-SP). LLM em Direito Empresarial pelo Ibmec-SP e Loyola University Chicago. Sócio de Freitas e Assad Advogados.

INTRODUÇÃO

No presente artigo, analisamos a alegação de onerosidade excessiva, invocada por produtores rurais brasileiros como justificativa para a revisão de contratos de venda e compra antecipada de *commodities* (denominados contratos de soja verde), considerando a expressiva alta no preço da soja nas safras 2002/2003 e 2003/2004. Seu pleito baseou-se no argumento de que a elevação dos preços no período caracterizaria evento imprevisível, o que implicaria inesperada redução da sua lucratividade e injustificado enriquecimento dos compradores (via de regra, as *trading companies*).

Para bem compreender o problema e as suas implicações, será traçado um paralelo com um *case* norte-americano que apresenta claros pontos de contato com a controvérsia em questão. A empresa aérea Eastern Air Lines sustentou haver desequilíbrio em um contrato assinado com a Gulf Oil Corp em vista da alteração do preço do petróleo, que reverberou no dos combustíveis.

Tal análise nos permitirá responder se, em cenários desse tipo, é configurada a onerosidade excessiva e, portanto, se as quebras contratuais levadas a efeito pelos produtores rurais brasileiros justificavam-se à luz da legislação do Brasil. Serão estudados os entendimentos judiciais sobre o tema e os fundamentos das decisões, a fim de mostrar em que medida foram (e são) adequados e de que modo influenciaram o mercado do agronegócio.

Dado o alcance da discussão aqui empreendida, este artigo interessa não só ao agronegócio e aos seus *players*, como também a todas as demais esferas em que, diante de alteração nos preços de mercado, surjam controvérsias em contratos de venda antecipada para a entrega futura de produtos. Ante os impasses dessa natureza, intentamos propor uma solução que, em virtude de sua fundamentação e malgrado suas limitações, parece-nos a mais adequada. Serão recomendadas as condutas específicas a adotar em hipóteses semelhantes e as respectivas cautelas.

1. DESCUMPRIMENTO DOS CONTRATOS DE SOJA VERDE ANTE A “INESPERADA” ALTA DE PREÇOS DA COMMODITY

Como descrito por Christiane Leles Rezende e Decio Zylbersztajn (2011, p. 156), “o contrato de soja verde surgiu como um arranjo alternativo para obtenção de crédito em vista da limitada oferta de crédito agrícola”, referindo-se o termo “soja verde” à “compra antecipada de soja por parte das indústrias esmagadoras e/ou *tradings* por meio de contratos”, sendo o objetivo de tal contrato “[...] garantir o suprimento de produtos agrícolas para empresas processadoras e exportadoras de grãos, em especial a soja, gerando mecanismos de financiamento da atividade agrícola, seja na forma de financiamento direto dos produtores, seja na forma de fornecimento antecipado de insumos para os agricultores”; “[...] na maior parte dos casos o contrato é padronizado e os preços são fixados com base no mercado futuro da soja”, buscando as partes “[...] objetivos diversos, como evitar o risco de oscilação de preço e/ou obter financiamento para a safra”, transacionando-se,

“[...] sob a óptica da economia das organizações [...] pelo menos dois elementos [...]: risco e/ou crédito”.

O problema surgiu nas safras 2002/2003 e 2003/2004, diante de uma elevação no preço da saca de soja, tendo atingido “[...] picos elevados no mercado *spot*, distanciando-se do preço que fora definido no contrato de compra e venda antecipada” (REZENDE e ZYLBERSZTAJN, 2011, p. 156), que havia sido celebrado entre os produtores rurais e as *tradings* compradoras de *commodities*.

Fato é que, “[...] após uma inesperada valorização da soja, alguns produtores ingressaram com ações de revisão judicial dos contratos, alegando imprevisibilidade e enriquecimento injustificado, a fim de não cumprir o pactuado e evitar a entrega do produto de seu plantio pelo preço antes estipulado” (TIMM, 2018, p. 17).

O preço da soja guia-se pela cotação da *commodity* na Bolsa de Chicago, e, em 2002, conforme reportagem do jornal *Valor*, reproduzida pela revista *Avicultura Industrial*, “os preços pagos pela soja no Brasil atingiram novo recorde” ante a “elevação das cotações futuras na bolsa de Chicago e a desvalorização do real diante do dólar” (FORTE..., 2002).

Como mapeado no estudo realizado por Rezende e Zylbersztajn (2011, p. 155), os descumprimentos contratuais levaram a diversas discussões judiciais sobre o tema, cujos processos de primeiro grau e cujos recursos foram minuciosamente por eles analisados.² Neste artigo, será adotado como paradigma o Recurso Especial (REsp) 722.130/GO, relatado no Superior Tribunal de Justiça (STJ) pelo ministro Ari Pargendler, julgado em 15 de dezembro de 2005 (BRASIL, 2005).

2. TEORIA DA IMPREVISÃO, DESEQUILÍBRIO CONTRATUAL, ONEROSIDADE EXCESSIVA E POSICIONAMENTO DO STJ

O caso examinado ocorreu no estado de Goiás, onde se iniciou e deu-se a maioria das disputas judiciais sobre o tema. Conforme se extrai do voto-vista da ministra Nancy Andrighi, “as partes firmaram Contratos de Compra e Venda de Soja futuro visando a entrega de um total de 3.000 sacas do produto, com expedição de Cédulas de Produto Rural (CPR), nos termos da Lei n. 8.929/94” (BRASIL, 2005, p. 15). O valor negociado foi de R\$ 25,59 por saca de soja de 60 kg.

No voto, a ministra apresenta a posição do produtor rural, que alegava ter o preço da soja sofrido “uma significativa variação, girando em torno de R\$ 38,00 na data da propositura da ação”, e ter sido majorado também o custo da produção da soja. Esclarece que ele requereu “a rescisão do contrato, seja pela aplicação do princípio de sua função social (art. 2.035), seja com fundamento em lesão (art. 157), da onerosidade excessiva (art. 478) da imprevisão (art. 317) ou

² Colhe-se do texto utilizado como referência para o presente artigo o seguinte: “FORAM REALIZADAS ANÁLISES DESCRITIVA E ECONOMETRICA UTILIZANDO 161 APELAÇÕES DO TRIBUNAL DE JUSTIÇA DE GOIÁS, E UMA PESQUISA QUANTITATIVA COM 70 PRODUTORES RURAIS” (grifo do autor).

com fundamento no princípio da boa-fé objetiva (art. 113 e 422, todos do CC/02)” (BRASIL, 2005, p. 15).

Na sentença, os pedidos foram julgados improcedentes com base em diversos fundamentos, sendo relevantes para o presente artigo os seguintes:

- (i) afastou a hipótese de nulidade da avença, porquanto os requisitos de validade do contrato devem ser regulados pelo CC/16, e não se verifica na petição inicial qualquer alegação dos vícios relacionados nos arts. 86 a 113 daquele dispositivo;
- (ii) afastou a alegação de lesão, porquanto não se preencheriam seus requisitos objetivo e subjetivo;
- (iii) afastou a alegação de nulidade dos contratos com fundamento na falta de adiantamento do preço porquanto esse não é um requisito essencial desse tipo de avença;
- (iv) não acolheu o pedido de rescisão da avença com fundamento em onerosidade excessiva, por dois motivos: primeiro, porque os contratos não se caracterizariam como de execução continuada; e, segundo, porque o aumento do preço do produto não decorreu de acontecimento extraordinário ou imprevisível (BRASIL, 2005, p. 15-16).

No acórdão do Tribunal de Justiça do Estado de Goiás (TJGO), em apelação, a sentença foi reformada, sob o argumento de que devia “ser aplicado à hipótese dos autos o princípio da função social dos contratos e, reconhecendo a imprevisibilidade da variação do preço da soja, decretou a rescisão dos contratos e tornou sem efeito a Cédula de Crédito Rural a ele vinculada” (BRASIL, 2005, p. 16). Diante disso, a compradora interpôs recurso especial.

Nesse recurso, foram alegadas as seguintes violações:

- (a) art. 157, do CC/02, porquanto para a aplicação do instituto da lesão é necessário que fique demonstrada a inexperiência e premente necessidade da parte prejudicada, o que não se verificaria na hipótese;
- (b) art. 157, § 1º, porque, para a aplicação do instituto da lesão, é necessário que a desproporção entre as prestações se verifique à época em que foi celebrado o negócio jurídico;
- (c) art. 535, inc. II, do CPC, pelo não acolhimento dos embargos de declaração;
- (d) 478, do CC/02, porquanto: (i) não haveria prova da onerosidade excessiva (o acórdão confundiu prejuízo com menor lucratividade); (ii) ausência de demonstração da vantagem excessiva obtida pelo comprador da soja, uma vez que este também a comercializara no mercado futuro;
- (iii) não se demonstraram acontecimentos extraordinários e imprevisíveis que permitissem a aplicação do princípio da onerosidade excessiva;
- (e) art. 421 do CC/02, uma vez que o contrato *sub judice* cumpre sua função social;

(f) art. 422 do CC/02, com fundamento em que não houve quebra de lealdade contratual (BRASIL, 2005, p. 17).³

A ministra Nancy Andrighi acompanhou o voto do ministro Ari Pargendler. Sintetizou o entendimento de ambos nos fundamentos de que “o contrato de compra e venda é perfeitamente válido e eficaz, não se justificando, nem sua anulabilidade, seja com fundamento em lesão ou na ofensa ao princípio da boa-fé objetiva, nem sua rescisão com base em onerosidade excessiva”, e ponderou que “[a] lesão, como bem observado pelo recorrente, justifica-se apenas se, à época da contratação, há desproporção entre as prestações e se tal desproporção decorre de premente necessidade ou de inexperiência”, mas “[...] nenhum desses requisitos se verifica na hipótese dos autos” (BRASIL, 2005, p. 18).

O voto do ministro Ari Pargendler afastou o entendimento do TJGO e amparou-se no parecer do professor Silvio Rodrigues, destacado no voto da ministra Nancy Andrighi e a seguir transcrito:

[...] após examinar contratos padrão de aquisição de soja pelas associadas da ABIOVE, verifiquei que tal convenção, ao invés de cuidar de um negócio aleatório, esboçava fora de qualquer dúvida, um contrato comutativo. Com efeito, as prestações das partes são desde logo fixadas. A do vendedor consiste na entrega de um certo número de quilos de soja em grãos em uma data futura, em troca de um preço desde logo fixado pelo comprador, ou que será fixado no futuro de acordo com as regras desde logo estabelecidas. O negócio é irrevogável, irretroatável, obrigando as partes, seus fiadores e sucessores. Repito, contrato comutativo, como acima caracterizei (BRASIL, 2005, p. 7).

O ministro Ari Pargendler observou ainda que,

[...] na linha desse parecer, o artigo 478 do Código Civil não autoriza o descumprimento do contrato, porque: “1º) o fato que teria alterado o valor das prestações de uma das partes não era extraordinário, mas correntio; 2º) o acontecimento que afetou a prestação de uma das partes não era imprevisível, pelo contrário, era perfeitamente previsível; 3º) não houve prejuízo para o vendedor, que teve no negócio apenas um lucro menor” (BRASIL, 2005, p. 9).

3. PONTOS DE CONTATO ENTRE O CASO DA SOJA VERDE E O CASE NORTE-AMERICANO *GULF OIL CORP V. EASTERN AIR LINES*

A similaridade do *case* norte-americano com o debate sobre a questão da soja verde anteriormente analisado diz respeito à alteração nos preços do produto, *in casu*, o petróleo. O contrato

3 Relato da ministra Nancy Andrighi sobre os fundamentos do recurso especial interposto pela empresa Caramuru.

celebrado entre a Gulf Oil Corp e a Eastern Air Lines estabelecia o fornecimento de combustível, fixando-se o seu preço com base em um índice confiável do valor de mercado do petróleo bruto, o West Texas Sour. O governo norte-americano autorizou, no entanto, o aumento dos preços do petróleo, que, por sua vez, foram refletidos no custo do combustível de aviação. A Eastern pagou um aumento de 11 centavos para 15 centavos (ou cerca de 40%) por galão sobre o contrato.

Além dessa, outras questões foram objeto de discussão entre a Gulf e a Eastern, mas, para o escopo deste artigo, o que buscamos analisar é se, diante da alteração do preço do petróleo, que se refletiu no valor dos combustíveis, foi configurada a onerosidade excessiva da obrigação contratual, causada por um evento imprevisível, capaz de desequilibrar a relação contratual e impingir perdas a um dos contratantes e enriquecimento sem causa ao outro. O tribunal da Flórida entendeu que não houve má-fé da Gulf e que a variação de preços do petróleo não era inesperada, e observou que o aumento de custo imprevisto que justificaria o desempenho “deve ser mais do que meramente oneroso ou caro”, enfim, “deve ser claramente injusto manter as partes vinculadas” (UNITED STATES DISTRICT COURT FOR THE SOUTHERN DISTRICT OF FLORIDA, 1975, tradução livre).⁴ Invocando precedentes, a corte sustentou que a circunstância de o negócio não ter se tornado economicamente atrativo não se afigurava suficiente para justificar o descumprimento da obrigação contratual e concluiu que não é permitido que “uma parte de um contrato escape de um mau negócio apenas porque ele é oneroso” (UNITED STATES DISTRICT COURT FOR THE SOUTHERN DISTRICT OF FLORIDA, 1975, tradução livre).⁵

Ainda citando precedentes, o tribunal da Flórida concluiu que o contratante deve realizar a obrigação à qual se propôs cumprir incondicionalmente, ainda que em momento posterior possa encontrar dificuldades. Estas não o eximem de sua responsabilidade contratual ante os riscos que decorrem do negócio:

Aquele que se obriga incondicionalmente a fazer uma coisa passível de ser executada deve ser obrigado a realizá-la; e, embora a execução, posteriormente à assinatura do contrato, possa tornar-se difícil ou mesmo impossível, (isso) não isenta o promitente, e particularmente naquilo em que ele poderia ter previsto a dificuldade e a impossibilidade (UNITED STATES DISTRICT COURT FOR THE SOUTHERN DISTRICT OF FLORIDA, 1975, tradução livre).⁶

Em síntese, o tribunal afirmou que eventual alteração do mercado, por si só, não justifica o descumprimento da obrigação assumida, pois esse tipo de risco é inerente aos contratos

4 No original: “[...] must be more than merely onerous or expensive”, “it must be positively unjust to hold the parties bound”.

5 No original: “[...] the fact that performance has become economically burdensome or unattractive is not sufficient for performance to be excused”. E ainda: “[...] não é permitido a uma parte de um contrato escapar de um mau negócio apenas porque é oneroso” (no original: “[...] a party to a contract to escape a bad bargain merely because it is burdensome”). Trecho extraído do *case* norte-americano já referido.

6 No original: “(O)ne who unconditionally obligates himself to do a thing possible of performance, must be held to perform it; and though performance, subsequent to the contract, may become difficult or even impossible, (this) does not relieve the promisor, and particularly where he might have foreseen the difficulty and impossibility”.

celebrados a preço fixo: “Nenhuma alta ou queda no mercado são justificativas em si, pois é exatamente esse tipo de risco comercial que os contratos comerciais feitos a preços fixos pretendem cobrir” (UNITED STATES DISTRICT COURT FOR THE SOUTHERN DISTRICT OF FLORIDA, 1975, tradução livre).⁷

Também não passou despercebido da Corte da Flórida que, “para que se aplique a regra do UCC § 2-615,⁸ deve haver o descumprimento de uma condição pressuposta, que era uma assunção subjacente do contrato, cujo descumprimento era imprevisível e cujo risco não foi especificamente alocado à parte reclamante” (UNITED STATES DISTRICT COURT FOR THE SOUTHERN DISTRICT OF FLORIDA, 1975, tradução livre).⁹

Finalmente, esse aspecto assemelha-se ao caso da soja verde, visto que o aumento do custo por si só não é justificativa para a impraticabilidade contratual, pois é risco de negócio decorrente de contrato realizado por preço fixo.

4. REDUÇÃO DO LUCRO E AFASTAMENTO DA ONEROSIDADE EXCESSIVA

Na hipótese ora examinada, não se caracterizou a onerosidade excessiva, e as quebras contratuais levadas a efeito pelos produtores rurais não se justificavam à luz da legislação brasileira.

Em estudo sobre o caso da soja verde, Rezende e Zylbersztajn (2011, p. 165) constataram que, “em 92% dos casos analisados, os juízes consideraram que a alteração ocorrida nos preços não podia ser interpretada como imprevista pelas partes e não justificava a anulação do contrato”, e, desde a decisão do STJ relatada pelo ministro Ari Pargendler, a “jurisprudência é indicativa da manutenção desses contratos, uma vez que a alteração no valor do preço não foi considerada como fato imprevisível” (REZENDE e ZYLBERSZTAJN, 2011, p. 165).

Os entendimentos judiciais sobre o tema afastaram e ainda afastam a onerosidade excessiva alegada no caso da soja verde. Por um lado, a redução da margem de lucro suportada pelos produtores rurais não justifica a sua caracterização, não incidindo a regra do art. 478 do Código Civil, e, por outro, “a variação do preço da saca da soja ocorrida após a celebração do contrato não evidencia acontecimento extraordinário e imprevisível apto a propiciar a revisão da obrigação com alteração das bases contratuais” (BRASIL, 2016), até porque está entre os “riscos ordinários” (BRASIL, 2012) do negócio.

Esse posicionamento, na medida em que se consolidou na jurisprudência do STJ, provocou reflexos no agronegócio. Os *players* desse mercado passaram a analisar com mais cuidado os

7 No original: “Neither is a rise or a collapse in the market in itself a justification, for that is exactly the type of business risk which business contracts made at fixed prices are intended to cover”.

8 Regra do Código Comercial Uniforme que pode ser invocada com a pretensão de justificar o descumprimento contratual, inclusive de bens futuros, caso a inexecução decorra de um fato não previsível quando da contratação.

9 No original: “[...] for UCC § 2-615 to apply there must be a failure of a pre-supposed condition, which was an underlying assumption of the contract, which failure was unforeseeable, and the risk of which was not specifically allocated to the complaining party”.

riscos do negócio, notadamente em relação à precificação, uma vez que existe a possibilidade de oscilação nos preços das *commodities* agrícolas.

O comportamento dos agentes desse mercado naturalmente deve ser pautado pelo princípio da boa-fé (Código Civil, art. 422), de modo a fazer cumprir tudo que tiver sido celebrado nos contratos dessa natureza, considerados aleatórios. Veja-se, a propósito, o que se disse no julgamento do Agravo Interno nos Embargos de Declaração no Agravo em Recurso Especial (AgInt nos EDcl no AREsp) 784.056/SP (BRASIL, 2016).

Um dado fundamental da questão é que, nos contratos de venda futura de soja, os riscos decorrentes das oscilações dos preços de mercado devem ser suportados não só pelos vendedores, mas também pelos compradores, não se vislumbrando, assim, desequilíbrio contratual. Além disso, é preciso considerar a regra do art. 421-A do Código Civil, que dispõe sobre a presunção de que os contratos civis e empresariais são “paritários e simétricos”, e reconhece que a “alocação de riscos definida pelas partes deve ser respeitada e observada”, sendo cabível a revisão contratual somente em hipóteses excepcionais e limitadas.¹⁰

Alterar esse estado de coisas implicaria violação da norma legal e indevida intervenção do Poder Judiciário na esfera de vontade das partes, que contrataram e assumiram os riscos do negócio. A propósito, convém consultar o projeto que reuniu os princípios, as definições e as regras-modelo de direito privado europeu, no qual se ressalta a mínima intervenção do Poder Judiciário nos contratos, ainda que materializados os riscos do negócio:

III. – 1:110: Modificação ou rescisão judicial por mudança de circunstâncias (1) Uma obrigação deve ser cumprida mesmo que o seu cumprimento se tenha tornado mais oneroso, seja porque o custo do cumprimento aumentou, seja porque o valor do que deve ser recebido em troca diminuiu (STUDY GROUP ON A EUROPEAN CIVIL CODE e RESEARCH GROUP ON EC PRIVATE LAW [ACQUIS GROUP], 2009, p. 232, tradução livre).¹¹

Eventual revisão do contrato em favor do produtor rural sob o argumento de se pretender corrigir desequilíbrio contratual causaria desbalanceamento na relação em desfavor do comprador da soja. Explica-se invocando recente julgado do Tribunal de Justiça do Estado de São Paulo (TJSP) em que se reconheceu, na hipótese de não entrega dos produtos, que tal descumprimento contratual “obriga a compradora a adquirir no mercado, para cumprir suas obrigações, outras sacas de soja” (BRASIL, 2022). Também não deve passar despercebido que as *trading companies* compram *commodities* no mercado brasileiro para exportação, e os produtos por elas comprados são conectados a contratos firmados no exterior.

¹⁰ Trechos extraídos dos dispositivos legais do Código Civil (BRASIL, 2002).

¹¹ No original: “Variation or termination by court on a change of circumstances (1) An obligation must be performed even if performance has become more onerous, whether because the cost of performance has increased or because the value of what is to be received in return has diminished”.

O presidente da Associação Brasileira da Indústria de Óleos Vegetais (Abiove), André Nassar, em matéria jornalística veiculada no *Canal Rural* (FLORENTINO, 2021), advertiu que, “no momento em que o produtor vendeu, a *trading* já vendeu ‘contra’ Chicago”. Assim, “se ele não entregar para a *trading*, ela vai ter que honrar aquele volume, comprando no mercado, mais caro” e “quem tem que pagar isso é o produtor que rompeu o contrato”. Em suma, a questão da quebra contratual deve ser examinada não apenas do ponto de vista das partes diretamente envolvidas em dado contrato, mas à luz da complexa cadeia de negócios que envolve a produção e o comércio agroindustrial.

5. REVISITANDO O TEMA: A NOVA DISPARADA DOS PREÇOS DA SOJA NO CENÁRIO DA COVID-19

O tema examinado neste artigo adquire especial relevância no momento atual, em que se constata nova alta no preço da soja, desta vez ocorrida por ocasião da pandemia de covid-19. No cenário recente, esse componente novo fez ressurgir a questão da imprevisibilidade. Seria a pandemia um fato imprevisível e extraordinário, que, tendo levado a uma alteração nas taxas de câmbio e, conseqüentemente, à elevação expressiva do preço da soja, ocasionou um desequilíbrio contratual gerador de onerosidade excessiva, que autorizaria a revisão dos contratos futuros de venda e compra? Tal circunstância alteraria ou alterará o entendimento jurisprudencial do STJ?

É fato amplamente divulgado na imprensa nacional que, antes da pandemia de covid-19, a saca de soja de 60 kg era vendida a um preço médio de R\$ 80. Em razão do impacto provocado sobre a economia global pela disseminação de um vírus letal em escala planetária, circunstância que se refletiu na alteração das taxas de câmbio, o cenário se modificou. Mesmo depois do controle da pandemia, a saca da *commodity* chegou a ser negociada a R\$ 200, e há previsão de que os preços subam ainda mais. Esse estado de coisas reavivou a discussão sobre a possibilidade de haver sustentação jurídica para eventual descumprimento de contratos futuros; a tese favorável a tal entendimento ampara-se na teoria da imprevisão.

Um caso que chamou a atenção do mercado do agronegócio ocorreu em Santa Catarina, em disputa travada entre a Bunge Alimentos S.A. e a Cooperativa Agrícola de Santa Cruz do Pery (Copery), relativa ao pedido de revisão do contrato futuro de venda e compra de soja. Na sentença, proferida em 7 de setembro de 2020, o entendimento exarado foi o de que

[houve] interferência da pandemia sobre o câmbio, elevando sobremaneira a cotação do dólar frente ao real, [caracterizando-se] a teoria da imprevisão que altera substancialmente as bases negociais, impondo ônus insuportável a uma das partes, enquanto a outra beneficia-se enormemente com a vantagem contratual advinda desse acontecimento posterior não conhecido e nem considerado quando da celebração dos negócios pelas partes (BRASIL, 2020).

Analisando a questão pelo prisma dos arts. 478 e 480 do Código Civil, o magistrado entendeu que “os ajustes estabelecidos são de execução diferida a ambas as partes, tratando-se de compra e venda futura, com entrega da coisa e o pagamento do preço nos prazos estabelecidos, ou seja, para a safra seguinte de grãos; – *prestação excessivamente onerosa a uma das partes, com extrema vantagem para a outra*” (BRASIL, 2020, grifo do autor). A conclusão a que ele chegou foi a de que “não se trata de flutuação cambial provocada por contingências normais do mercado, sendo esta a álea assumida por ambas as partes e que não comporta intervenção judicial” (BRASIL, 2020). Como as partes se compuseram, o debate da questão jurídica não chegou ao STJ, diversamente do que ocorreu com as discussões dos contratos futuros de venda e compra de soja decorrentes das safras 2002/2003 e 2003/2004.

Não obstante os argumentos da sentença em destaque impressionem, *prima facie*, sem se pretender fazer algum juízo de valor favorável ou contrário a qualquer das partes envolvidas no litígio, é necessário observar que há um ponto que, reconhecido tanto no precedente brasileiro do STJ quanto no *case* norte-americano anteriormente retratado, ainda permanece inabalável. Trata-se, como temos visto neste artigo, da inexistência de desequilíbrio contratual na relação jurídica pura entre o produtor rural vendedor da soja e a *trading* compradora do produto, uma vez que, fixado o preço entre as partes, eventuais alterações no valor futuro da saca de soja apenas acarretarão ao vendedor lucro menor, como já anotado quer no precedente do STJ, quer no *case* estrangeiro.

Em síntese, para pleitear a revisão de contrato, o produtor (vendedor) terá de provar, por exemplo, que o preço fixado antes do plantio, se for mantido, causará *prejuízos* a ele, tendo em vista que, desde a contratação, os preços dos insumos, alocados naquela produção, tiveram alta capaz de comprometer a prestação a que se obrigou, tornando-a excessivamente onerosa. A redução do lucro, por si só, sendo parte do risco do negócio, não é suficiente para caracterizar a presença de onerosidade excessiva e o consequente desequilíbrio contratual.

Em notícia veiculada no *site* do STJ, o seu ministro-presidente à época, João Otávio de Noronha, apresentou ponderação segundo a qual “o juiz tem espaço para criar soluções destinadas a conciliar interesses sob os efeitos econômicos da pandemia do novo coronavírus, mas um suposto ‘princípio da Covid-19’ não pode se transformar em pretexto para interferência nas relações contratuais” (PARA..., 2020). O que se extrai da jurisprudência ao analisar pedidos de revisão contratual, sob o argumento de que, ante os efeitos da pandemia, as prestações tornaram-se onerosamente excessivas, é a *possibilidade* – não a obrigatoriedade – da revisão contratual em casos excepcionais, alertando:

Os princípios da função social e da boa-fé contratual devem ser sopesados nesses casos com especial rigor a fim de bem delimitar as hipóteses em que a onerosidade sobressai como fator estrutural do negócio – condição que deve ser reequilibrada tanto pelo Poder Judiciário quanto pelos envolvidos, – e aquelas que evidenciam ônus moderado ou mesmo situação de oportunismo para uma das partes (BRASIL, 2022).

CONCLUSÃO

Decorridas duas décadas desde as discussões que se travaram sobre eventual onerosidade excessiva nos contratos futuros de venda e compra de soja, a questão voltou à tona, agora sob o argumento de que a pandemia de covid-19 constituiria evento imprevisível e extraordinário, apto a justificar a revisão de contratos. Forçoso seria considerar que um fato dessas proporções, de impacto global, afetou outros preços, não só os da soja, o que o tornaria uma justificativa para o rompimento de inúmeros contratos. Diante dessa circunstância e considerando o *case* norte-americano aqui estudado, no qual se pleiteou revisão contratual com base na variação do preço do petróleo, é possível vislumbrar questionamentos dessa natureza em diferentes mercados.

A jurisprudência mostra-nos que a solução para esse tipo de impasse tem sido a manutenção dos contratos futuros de venda de soja, afastando-se a hipótese de sua ruptura. Não se sustenta o argumento de que a oscilação de preços de mercado das *commodities* agrícolas seria um evento imprevisível e causaria desequilíbrio contratual gerador de prejuízos para um dos contratantes e de enriquecimento ilícito para o outro. Afinal, lucratividade menor não é o mesmo que prejuízo.

A onerosidade excessiva deve ser representada na impossibilidade de o contratante cumprir tudo a que se obrigou, sem que, para tanto, aufira prejuízos, o que não se confunde com a circunstância de poder cumprir a obrigação, mas com uma lucratividade menor. É necessário, portanto, demonstrar que o cumprimento do contrato se tornou demasiado oneroso, ou seja, apresentar prova de que o fato imprevisível o comprometeu e impingiu *prejuízos* ao contratante. Naturalmente, isso não se confunde com redução da lucratividade.

Os casos em que surgirem discussões como a exposta no processo catarinense retratado neste artigo devem ser enfrentados com especial cuidado. Cumpre analisar criteriosamente as provas, de modo a aferir se houve ou não alteração quando da conclusão do contrato na prestação a que se obrigou o contratante, não obstante a existência de um fato inesperado. A possibilidade de revisão de contrato existe, mas está sujeita a rigorosa comprovação dos fatos.

Recomenda-se, por fim, que as partes contratantes planejem com todo o cuidado o seu negócio, considerem os riscos envolvidos e, se for o caso, valham-se da contratação de *hedge*, como uma forma de compensar perdas inesperadas. Nas hipóteses em que houver alteração no preço dos produtos de fato originada por fatos inesperados, aconselha-se aos contratantes que busquem uma solução consensual, de modo a evitar a intervenção judicial nos contratos e preservar a autonomia privada.

REFERÊNCIAS

BRASIL. **Lei n. 10.406, de 10 de janeiro de 2002.** Institui o Código Civil. Brasília: Presidência da República, [2002]. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/110406compilada.htm#capituloviarrassinal. Acesso em: 24 maio 2022.

BRASIL. Superior Tribunal de Justiça. **Recurso Especial 722.130/GO (2005/0017809-0)**. Comercial. 1. Compra e venda de safra futura a preço certo. A compra e venda de safra futura, a preço certo, obriga as partes se o fato que alterou o valor do produto agrícola (sua cotação no mercado internacional) não era imprevisível. 2. Cédula de produto rural. A emissão de cédula de produto rural, desviada de sua finalidade típica (a de servir como instrumento de crédito para o produtor), é nula. Recurso especial conhecido e provido em parte. Relator: Min. Ari Pargendler. Julgamento: 15 de dezembro de 2015. Disponível em: https://scon.stj.jus.br/SCON/GetInteiroTeorDoAcordao?num_registro=200500178090&dt_publicacao=20/02/2006. Acesso em: 24 maio 2022.

BRASIL. Superior Tribunal de Justiça (3. Turma). **Agravo Interno nos Embargos de Declaração no Agravo em Recurso Especial 784.056/SP**. Agravo Interno nos Embargos de Declaração no Agravo em Recurso Especial. Contrato de compra e venda de safra futura de soja. [...]. Relator: Min. Marco Aurélio Bellizze. Julgamento: 15 de setembro de 2016. Disponível em: https://scon.stj.jus.br/SCON/GetInteiroTeorDoAcordao?num_registro=201502326497&dt_publicacao=22/09/2016. Acesso em: 24 maio 2022.

BRASIL. Superior Tribunal de Justiça (4. Turma). **Recurso Especial 945.166/GO**. Direito civil e processual civil. Recurso Especial. Omissão. Inexistência. Contrato de compra e venda de safra futura de soja. Contrato que também traz benefício ao agricultor. Ferrugem asiática. Doença que acomete as lavouras de soja do Brasil desde 2001, passível de controle pelo agricultor. Resolução do contrato por onerosidade excessiva. Impossibilidade. Oscilação de preço da “commodity”. [...]. Relator: Min. Luis Felipe Salomão. Julgamento: 28 de fevereiro de 2012. Disponível em: https://scon.stj.jus.br/SCON/GetInteiroTeorDoAcordao?num_registro=200700922864&dt_publicacao=12/03/2012. Acesso em: 24 maio 2022.

BRASIL. Tribunal de Justiça de Santa Catarina. **Procedimento Comum Cível 5001941-87. 2020.8.24.0022/SC**. 2020. Disponível em: https://eproc1g.tjsc.jus.br/eproc/externo_controlador.php?acao=consulta_autenticidade_documentos (mediante o preenchimento do código verificador 310006342809v104 e do código CRC 1b633946). Acesso em: 25 maio 2022.

BRASIL. Tribunal de Justiça do Estado de São Paulo. **Apelação Cível 1027223-38.2019.8.26.0100**. Compra e venda – Embargos à execução – Celebração entre as partes de dois contratos de compra e venda de soja – Mercadoria do segundo contrato não entregue pelo vendedor – Cobrança, por parte da compradora (pela via da execução), de duas multas contratuais, uma referente a cláusula penal moratória e outra referente a cláusula penal compensatória [...]. Relator: Caio Marcelo Mendes de Oliveira. Julgamento: 24 de março de 2022. Disponível em: <https://esaj.tjsp.jus.br/pastadigital/sg/abrirConferenciaDocumento.do>. Acesso em: 24 maio 2022.

BRASIL. Superior Tribunal de Justiça. Recurso Especial **1.998.206/DF**. Julgamento: 7 de junho de 2022. Disponível em: https://processo.stj.jus.br/processo/revista/documento/mediado/?componente=ITA&sequencial=2179971&num_registro=202200091689&data=20220804&formato=PDF. Acesso em: 21 dez. 2022.

FLORENTINO, J. Posso quebrar o contrato de venda de grãos para aproveitar a alta do preço? **Canal Rural**, São Paulo, 18 maio 2021. Disponível em: <https://www.canalrural.com.br/noticias/agricultura/grao-quebrar-contrato-venda-antecipada-alta-preco/>. Acesso em: 4 dez. 2022.

FORTE alta do preço da soja no Brasil. **Avicultura Industrial/Valor Online**, 31 jul. 2002 (atualizado em 20 abr. 2016). Disponível em: <https://www.aviculturaindustrial.com.br/imprensa/forte-alta-do-preco-da-soja-no-brasil/20020731-084902-0251>. Acesso em: 24 maio 2022.

PARA o presidente do STJ, “princípio da Covid-19” não pode levar à interferência excessiva nos contratos. **Portal de Notícia, STJ**, 1º jun. 2020. Disponível em: <https://www.stj.jus.br/sites/portalt/Paginas/Comunicacao/Noticias/Para-o-presidente-do-STJ--%E2%80%9Cprincipio-da-Covid-19%E2%80%9D-nao-pode-levar-a-interferencia-excessiva-nos-contratos.aspx>. Acesso em: 25 maio 2022.

REZENDE, C. L.; ZYLBERSZTAJN, D. Quebras contratuais e dispersão de sentenças. **Revista Direito GV**, São Paulo, v. 7, n. 1, p. 155-176, jan.-jun. 2011.

STUDY GROUP ON A EUROPEAN CIVIL CODE; RESEARCH GROUP ON EC PRIVATE LAW (ACQUIS GROUP). **Principles, Definitions and Model Rules of European Private Law**. 2009. Disponível em: <https://sakig.pl/wp-content/uploads/2019/01/dfcr.pdf>. Acesso em: 27 maio 2022.

TIMM, L. B. Por que arbitragem no agronegócio? *In*: REIS, M. H. (coord.). **Arbitragem no agronegócio**. São Paulo: Verbatim, 2018. p. 9-20.

UNITED STATES DISTRICT COURT FOR THE SOUTHERN DISTRICT OF FLORIDA. **Eastern Air Lines, Inc., Plaintiff, v. Gulf Oil Corporation, Defendant. No. 74-335-Civ-JLK**. October 20, 1975. Judge James Lawrence King. Disponível em: <https://h2o.law.harvard.edu/cases/2392>. Acesso em: 24 maio 2022.