

APRESENTAÇÃO DA VERSÃO EM LÍNGUA PORTUGUESA

É com imensa satisfação que apresento a tradução em idioma português do *Guia Jurídico sobre a Agricultura Contratual*, elaborado pelo Instituto Internacional para a Unificação do Direito Privado (UNIDROIT), em colaboração com a Organização das Nações Unidas para a Alimentação e a Agricultura (FAO) e o Fundo Internacional de Desenvolvimento Agrícola (FIDA).

Este Guia foi elaborado por um Grupo de Trabalho constituído pelo UNIDROIT, e composto por juristas de renome internacional, organizações multilaterais e entidades representativas dos produtores agrícolas e do setor agroalimentar. Valiosas contribuições foram recebidas de advogados e acadêmicos de diferentes formações e culturas jurídicas, bem como de funcionários públicos e representantes das classes produtoras e industriais, durante as extensas consultas realizadas em quatro continentes através de consultas on-line. Ao cabo de dois anos intensos de preparação, o Conselho de Direção do UNIDROIT adotou o Guia em sua 94^a sessão, realizada em maio de 2015.

O Guia representa o primeiro resultado de uma nova linha de trabalho aberta pelo UNIDROIT em cooperação com FAO e FIDA e dedicada a questões de direito privado relativas à atividade agrícola. Por esse meio, UNIDROIT oferece sua especialização em direito privado e sua experiência na formulação de instrumentos de direito uniforme aceitáveis a distintos sistemas jurídicos aos esforços que levam a cabo as agências das Nações Unidas sobre alimentação e agricultura para melhorar as condições de investimento e produção no setor agroalimentar, com vistas a fazer face ao crescente desafio da segurança alimentar a nível mundial. Conforme às estimativas da FAO, a produção de alimentos deverá duplicar antes da metade deste século para acompanhar o crescimento demográfico e combater a desnutrição. A consecução desse objetivo exigirá não apenas uma vasta quantidade de recursos, mas também políticas adequadas para canalizar os investimentos para a agricultura e a produção alimentar.

A segurança alimentar é uma questão complexa, que envolve uma série de políticas sensíveis relacionadas ao financiamento, ao investimento

estrangeiro, à soberania nacional, à utilização dos recursos naturais, à proteção do ambiente, aos direitos dos agricultores e das populações indígenas. O aumento da produção alimentar depende também de um quadro jurídico adequado para atrair novos investimentos. A alocação ineficaz de direitos ou a ineficiência dos mecanismos de execução aumenta os riscos comerciais e os custos de transação. Podem desencorajar o investimento e dificultar o desenvolvimento sustentável. Soluções adequadas de direito privado são parte da equação para criar um ambiente propício.

A agricultura contratual é hoje um modelo de governança da cadeia de abastecimento amplamente utilizado para conectar os produtores agrícolas aos mercados cada vez mais globais e integrados de produtos alimentares e agrícolas. A agricultura contratual é capaz de aumentar a produtividade agrícola, ao mesmo tempo que melhora os meios de subsistência dos pobres rurais e pode desempenhar um papel na prevenção do êxodo rural. Estes e outros potenciais benefícios económicos e sociais explicam o interesse de muitos políticos nacionais e organizações internacionais na promoção de modelos sustentáveis de agricultura por contrato como parte dos seus esforços para alcançar a segurança alimentar. A FAO promove ativamente agricultura contratual como alternativa às aquisições de terras em grande escala.

Espera-se que o Guia Jurídico sobre a Agricultura Contratual UNIDROIT/FAO/FIDA possa servir como material de referência essencial para que as partes avaliem os seus direitos e obrigações ao abrigo do contrato. Ele orienta e aconselha o leitor sobre todas as fases da relação, desde a negociação até a execução, fornecendo um panorama dos termos comuns do contrato e das questões legais e problemas críticos que podem surgir em várias situações práticas, ilustrando como eles podem ser tratados sob diferentes sistemas jurídicos. O Guia pretende promover relações mais estáveis e equilibradas, contribuindo assim, de uma forma geral, para a criação de um ambiente favorável à agricultura por contrato.

O Guia não defende a agricultura contratual como uma panaceia para todos os problemas de produção agrícola. Os autores do Guia foram de fato conscientes da necessidade de proteger os interesses do produtor, enquanto parte mais fraca do contrato, bem como a necessidade de ter-se em conta o impacto do crescimento da agricultura contratual sobre a estrutura global do setor agrícola e de tomar as devidas precauções para evitar abusos de posições dominantes.

Da mesma forma, o Guia não interfere com as normas imperativas do direito interno, nem pretende fornecer um modelo ou incentivar a adoção de legislação especial. Assim mesmo, ao identificar problemas e destacar possíveis soluções viáveis e justas, o Guia fornece elementos úteis para

legisladores e reguladores que estudem a adoção de normas específicas sobre os contratos de produção agrícola. O Guia pode ser reconhecido como fonte de referência para boas práticas, refletindo um padrão internacionalmente aceito de equidade e transparência na agricultura por contrato.

Expresso o meu sincero agradecimento aos tradutores do Guia, e rendo homenagem à qualidade do minucioso trabalho ao qual se dedicaram a advogada e professora aposentada da Universidade Federal de Viçosa (Minas Gerais), Dra. Iacyr Aguiar Vieira, o Professor Regel Antônio Ferrazza, Professor Adjunto e Chefe do Departamento de Direito daquela mesma Universidade, a Dra. Nunziata Stefania Paiva, Juíza da Comarca de Corumbáiba (Goiás) e a Professora Kassia Watanabe, Professora Assistente na Universidade Federal do Recôncavo da Bahia (Cruz das Almas, Bahia). A todos consigno o reconhecimento do UNIDROIT pela contribuição que prestam à difusão desse instrumento na importante comunidade de países de língua portuguesa.

José Angelo Estrella Faria
Secretário-Geral
Unidroit

Roma, abril de 2017

APRESENTAÇÃO

A agricultura contratual, amplamente entendida como produção e comercialização de produtos agrícolas realizada no âmbito de um acordo prévio entre os produtores agrícolas e os seus compradores, tem sido cada vez mais praticada em numerosos países, para os mais variados produtos agrícolas.

A agricultura contratual contribui para o aumento da produtividade agrícola, a melhoria dos meios de subsistência das populações rurais pobres e pode contribuir na prevenção do êxodo rural. Estes e outros potenciais benefícios econômicos e sociais explicam o interesse de muitos Estados e organizações internacionais na promoção de modelos de agricultura contratual sustentáveis como parte de seus esforços visando assegurar a segurança alimentar.

Conscientes da importância de reforçar o conhecimento sobre o regime jurídico aplicável às operações da agricultura contratual, o Instituto Internacional para a Unificação do Direito Privado (UNIDROIT), a Organização das Nações Unidas para a Alimentação e Agricultura (FAO) e o Fundo Internacional de Desenvolvimento Agrícola (FIDA) prepararam este Guia Jurídico sobre Agricultura Contratual UNIDROIT/FAO/FIDA.

Este Guia foi elaborado por um Grupo de Trabalho constituído pelo UNIDROIT, o qual reuniu juristas reconhecidos internacionalmente, organizações multilaterais e representantes dos produtores agrícolas e do setor agroalimentar. Representantes dos setores interessados, funcionários públicos internacionais, advogados e acadêmicos de diferentes formações e culturas jurídicas contribuíram para o processo de elaboração do Guia, e valiosas contribuições foram recebidas durante as consultas com as partes interessadas, realizadas no ano de 2014 em Buenos Aires (Argentina), Addis Ababa (Etiópia), Roma (Itália) e Bangkok (Tailândia), bem como por meio das consultas on-line. Ao final de dois anos de preparação, o Conselho Diretivo do UNIDROIT examinou o Guia e o adotou em sua 94^a sessão, realizada em maio de 2015.

O Guia Jurídico sobre Agricultura Contratual UNIDROIT/FAO/FIDA leva em consideração os Princípios dos Investimentos Responsáveis na Agricultura e Sistemas Alimentares (Princípios CFS-RAI), aprovados em outubro de 2014 pelo Comitê Mundial de Segurança Alimentar. Assim como os Princípios CFS-RAI, o Guia tem como objetivo fornecer uma estrutura que os interessados possam usar quando desenvolverem políticas nacionais, marcos regulatórios,

programas de responsabilidade social das empresas, acordos e contratos individuais, todos estes de forma responsável e participativa.

Nós expressamos nosso profundo reconhecimento aos membros do Grupo de Trabalho pelo seu trabalho, seu entusiasmo e sua dedicação. Agradecemos também a todos aqueles que apresentaram observações, fizeram sugestões e de uma ou outra forma contribuíram em vários estágios de elaboração deste texto.

Estamos confiantes de que o Guia constituirá um instrumento útil e fonte de referência para uma ampla gama de usuários envolvidos na prática da agricultura contratual, ou comprometidos na aplicação de políticas públicas, na pesquisa jurídica e na capacitação. Esperamos que o Guia contribua para a criação de um ambiente favorável, equitativo e sustentável para a agricultura contratual.

José Angelo Estrella Faria
Secretário-Geral
UNIDROIT

Antonio Tavares
Conselho Legal
FAO

Gerard Sanders
Conselho Geral
FIDA

Roma, julho de 2015

GRUPO DE TRABALHO ENCARREGADO DA PREPARAÇÃO DO GUIA JURÍDICO SOBRE AGRICULTURA CONTRATUAL UNIDROIT/FAO/FIDA

PRINCIPAIS CONTRIBUIDORES PARA A ELABORAÇÃO DO GUIA

UNIDROIT

Michael Joachim BONELL — Professor de Direito (*emeritus*), Universidade de Roma I “La Sapienza”, Itália; Consultor, UNIDROIT;

Fabrizio CAFAGGI — Professor de Direito, SNA (School of National Administration); Universidade de Trento (em licença), Itália;

A. Bryan ENDRES — Professor de Direito, Diretor, Centro União Européia, Universidade de Illinois, Urbana, Estados Unidos da América;

Marcel FONTAINE — Professor de Direito (*emeritus*), Faculdade de Direito da Universidade Católica de Louvain, Louvain-la-Neuve, Bélgica;

Henry D. GABRIEL — Professor de Direito, Elon University Law School, Greensboro, N.C., Estados Unidos da América; Membro do Conselho Diretor do UNIDROIT; *Presidente do Grupo de Trabalho*;

Paola IAMICELI — Professora Associada de Direito, Universidade de Trento, Itália;

Paripurna P. SUGARDA — Professor de Direito, Faculdade de Direito da Universidade de Gadjah Mada, Yogyakarta, Indonésia;

UNIDROIT Secretariado

José Angelo ESTRELLA FARIA — Secretário-Geral;

Anna VENEZIANO — Secretária-Geral Adjunta; Professora de Direito, Universidade de Teramo, Itália (em licença);

Frederique MESTRE — Funcionária Principal, Secretária do Grupo de Trabalho;

William GARTHWAITE — Consultor jurista internacional.

ORGANIZAÇÃO PARA A ALIMENTAÇÃO E AGRICULTURA DAS NAÇÕES UNIDAS (FAO)

Carlos A. DA SILVA — Economista Senior do *Agribusiness*, Divisão de Infraestruturas Rurais e Agroindústrias;

Marlo RANKIN — Economista de *Agribusiness*, Divisão de Infraestruturas Rurais e Agroindústrias;

Caterina PULTRONE — Consultora Jurista Internacional, Divisão de Infraestruturas Rurais e Agroindústrias;

Carmen BULLON — Funcionária Jurista, Divisão Direito e Desenvolvimento, Gabinete Jurídico;

Luisa CRUZ — Funcionária Jurista, Divisão Direito e Desenvolvimento, Gabinete Jurídico.

FUNDO INTERNACIONAL DE DESENVOLVIMENTO AGRÍCOLA (FIDA)

Liam CHICCA — Jurista, Escritório do Diretor Jurídico;

Marieclaire COLAIACOMO — Jurista, Escritório do Diretor Jurídico.

ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DOS PRODUTORES (WFO)

Paul BODENHAM — Conselheiro Jurídico;

David G. VELDE — *Velde Moore*, Alexandria, MN; Diretor Jurídico, United States National Farmers Union (União Nacional dos Produtores dos Estados Unidos), Estados Unidos da América.

OUTROS PARTICIPANTES EM SESSÕES DO GRUPO DE TRABALHO

UNIDROIT

Eduardo Alexandre CHIZIANE — Professor Universitário, Eduardo Mondlane University, Maputo, Moçambique; Horacio ROITMAN — Professor de Direito, Universidade Nacional de Cordoba, Argentina; Kassia WATANABE — Pós-doutoranda, Pesquisadora, Universidade Estadual Paulista “Júlio de Mesquita Filho”, Brasil.

Organização para Alimentação e Agricultura das Nações Unidas (FAO)

Eugenia SEROVA — Diretora, Divisão de Infraestruturas Rurais e Agroindústrias; Blaise KUEMLANGAN — Chefe, Divisão Direito e Desenvolvimento, Gabinete Jurídico; Pascal LIU — Economista Senior, Divisão do Comércio e dos Mercados; Philine WEHLING — Funcionário jurista, Divisão Direito e Desenvolvimento; Emily SPIEGEL — Funcionária jurista, Divisão Direito e Desenvolvimento.

Banco Mundial/Corporação de Finanças Internacionais

Federica SALIOLA — Diretora de Programas, Unidade de Iniciativas Especiais, Indicadores Globais e Análises, Desenvolvimento Financeiro e Setor Privado; Damien SHIELS — Diretor de Programas, Serviços de Consultoria de Investimento Específico de Indústria do Clima, Investimentos do Clima; Justin YAP — Especialista Senior do Desenvolvimento do Setor Privado, Serviços de Consultoria para os Investimentos Estrangeiros.

Programa de Alimentação Mundial (WFP-PAM)

Brigitte LABBÉ — Administradora, Divisão de Aquisição de Alimentos, Iniciativa “Compras para Progresso (P4P)”.

Centro Técnico para Cooperação Agrícola e Rural (CTA) (ACP-EU Acordo Cotonou)

Andrew W. SHEPHERD — Consultor Técnico Senior de Desenvolvimento Orientado pelo mercado.

Organização Mundial dos Agricultores (WFO-OMA)

Brian DUGGAN — Diretor das Relações de trabalho e Assuntos Jurídicos, Federação Nacional dos Produtores Australianos; Paola GROSSI — Chefe do Departamento Jurídico, Associação Nacional dos Produtores Italianos *Coldiretti*; Dave McKEON — Diretor de Assuntos Rurais, Federação Nacional dos Produtores Australianos; Marco MARZANO DE MARINIS — Diretor Executivo do WFO; Vincent OPYENE — Consultor Jurídico (contencioso), Autoridade da Wildlife Uganda, Opeyne & Company Advogados, Kampala, Uganda.

Especialistas da indústria de transformação e comercialização dos alimentos

Suhas R. JOSHI — Diretor, Departamento de Desenvolvimento Sustentável, Sociedade do Grupo Bayer, Índia; Diretor Administrativo, Associação Bayer Prayas Desenvolvimento Rural, Índia;

Gary KUSHNER — Colaborador, Hogan Lovells, LLP, Washington, D.C.; Diretor Jurídico, Conselho Nacional da Avicultura dos Estados Unidos da América.

Fundação para o Direito Continental

Patrick PAPAZIAN — Diretor Geral; Bénédicte FAUVARQUE-COSSON, Professora de Direito, Universidade Panthéon-Assas Paris II, França.

Instituto Mundial de Direito Alimentar

Marsha ECHOLS — Diretora; Professora de Direito, Faculdade de Direito da Universidade Howard, Washington D.C., Estados Unidos da América.

Administração Nacional da Corte Coreana

Eun Kyung CHO — Juiz, Tribunal do Distrito Daegu, Setor Oeste, Daegu, República da Coreia.

ÍNDICE GERAL

Apresentação da Versão em Língua Portuguesa	i
Apresentação	iv
Membros do Grupo de Trabalho	vi
PREFÁCIO	xvii
PRINCIPAIS CONTRIBUIDORES PARA A ELABORAÇÃO DO GUIA	vi
I. Visão de conjunto e objetivos	xvii
II. Perspectivas do Guia e modos de utilização	xviii
INTRODUÇÃO	1
I. Introdução geral à agricultura contratual	1
A. Variedade das formas da agricultura contratual na prática	3
B. Vantagens e riscos da agricultura contratual	7
1. Limitação dos riscos	8
2. Acesso ao crédito	10
3. Transferência de tecnologia e de conhecimento	12
4. Desenvolvimento econômico, social e ambiental	13
II. Campo de aplicação do Guia	14
A. O contrato de produção agrícola conforme o Guia	14
B. A participação do contratante na produção	15
C. Distinção entre contratos de produção agrícola, contratos de parceria e relações de trabalho	16
1. Contrato de produção agrícola versus contrato de parceria	17
2. Contrato de produção agrícola versus relação de trabalho	17
CAPÍTULO 1	20
O QUADRO JURÍDICO	20
I. O regime de direito privado aplicável	20
A. O tratamento jurídico dos contratos de produção agrícola	21
1. Uma categoria especial de contrato	22
2. Os tipos de contratos tradicionais	24
B. As outras fontes jurídicas internas	26
1. As regras e os princípios do direito	26
2. As regras do direito costumeiro e seus usos	28
3. Os usos e as práticas do comércio	29
4. As condições gerais e os documentos de orientação	29

a) As cláusulas contratuais e os documentos contratuais padronizados	30
b) As normas técnicas	30
c) Soft law	31
C. Os contratos contendo um elemento internacional	32
1. As obrigações contratuais	32
2. As obrigações extracontratuais	34
II. A função do quadro regulamentar	35
A. O comércio agroalimentar	35
B. Os insumos destinados à produção	37
1. As sementes	38
2. A prevenção dos riscos biotecnológicos	38
3. A proteção das variedades vegetais	39
4. O direito do acesso dos produtores aos recursos genéticos	39
5. Os outros insumos agrícolas	40
C. O financiamento e os apoios à agricultura	40
D. O direito da concorrência	41
E. Os direitos humanos	41
F. O direito do trabalho	43
G. O acesso aos recursos naturais	43
CAPÍTULO 2	45
AS PARTES, A FORMAÇÃO E A FORMA DO CONTRATO	45
I. As partes do contrato	45
A. O produtor agrícola	46
1. Traços característicos	46
2. O estatuto jurídico	47
3. Formas de exercício de uma atividade de produção agrícola	48
a) Os produtores individuais	48
b) As organizações de produtores	51
B. O contratante	55
1. As estruturas das empresas privadas	56
2. As entidades públicas	57
C. Outras partes	58
1. Os participantes da cadeia de aprovisionamento	59
a) Ligação entre os participantes	59
b) Os tipos de participantes	60
2. Outras terceiras partes interessadas	63
II. A formação do contrato	64
A. A oferta e a aceitação	65
B. A capacidade e o consentimento	69
C. A função das entidades que intervêm ou assistem na negociação contratual	72
1. As organizações de produtores	73
2. Os facilitadores	73

3. As autoridades públicas	73
4. Os intermediários	74
III. A forma e o conteúdo do contrato	75
A. A forma do contrato	75
B. O conteúdo do contrato	78
C. Consequências de um não respeito das condições de forma ou de conteúdo	83
CAPÍTULO 3	84
AS OBRIGACÕES DAS PARTES	84
I. A repartição dos riscos	85
A. A repartição dos riscos ligados à produção	86
B. A repartição do risco comercial	88
C. A exclusividade	89
II. As obrigações essenciais das partes	91
A. O produto	91
1. A quantidade	91
a) Compra da totalidade da produção	92
b) Compra de uma parte da produção	94
2. A qualidade	97
a) Determinação da qualidade	97
b) As normas de qualidade	98
c) A segurança do produto	102
d) O liame com as exigências em matéria de certificação	102
B. O processo de produção	103
1. O fornecimento e a utilização de insumos	104
a) Obrigações gerais	104
b) Obrigações específicas ligadas a certos tipos de insumos	107
c) As obrigações ligadas aos direitos de propriedade intelectual	114
2. Os procedimentos de produção, a conformidade e o controle da produção	117
a) Os procedimentos de produção prescritos	118
b) O acompanhamento e o controle do processo de produção	122
C. A entrega	124
1. O momento e o local de entrega	125
2. A aceitação	127
D. O preço e o pagamento	130
1. A determinação do preço	130
2. Mecanismos de determinação do preço	132
a) Preços fixos	132
b) Tabelas de preços	133
3. Os prazos e as modalidades de pagamento	135
III. Obrigações suplementares	137
A. As obrigações de garantia de segurança	137
B. O conteúdo de registos e a gestão das informações	138

C. Interesse geral	139
IV. Cessão de obrigações	140
CAPÍTULO 4	142
A EXONERAÇÃO DA RESPONSABILIDADE EM CASO DE INEXECUÇÃO	142
I. Força maior e modificação de circunstâncias nos contratos de produção agrícola	142
A. Fatos imprevisíveis que afetam a execução do contrato pelas partes	142
B. Força maior e mudança de circunstâncias	143
C. Repartição contratual dos riscos pelas cláusulas de força maior	145
D. Repartição dos riscos e transferência da propriedade	147
E. Garantia e outros mecanismos de limitação e repartição dos riscos	147
II. Acontecimentos constitutivos da força maior e alteração das circunstâncias	148
A. A noção geral de força maior na prática contratual	148
1. Catástrofes naturais	150
2. Fato do príncipe	151
3. Outras perturbações: greves, guerras, instabilidades sociais e perturbações do mercado	151
B. Mudança de circunstâncias pertinentes na prática contratual	152
C. Ônus da prova	153
III. Consequências do reconhecimento da força maior e de uma modificação de circunstâncias	154
A. Efeitos sobre as obrigações das partes	154
1. Exoneração de responsabilidade em caso de inexecução	154
2. Suspensão da execução	155
3. Compensações e indenizações	156
4. Outras obrigações: obrigação de notificação e de atenuação do dano	156
B. Efeitos sobre o contrato em seu conjunto	158
1. Resolução do contrato	158
2. Direito ou obrigação de renegociar	158
3. Adaptação judiciária	159
CAPÍTULO 5	161
MEDIDAS A SEREM ADOTADAS EM CASO DE INEXECUÇÃO	161
I. Visão de conjunto das medidas a serem adotadas em caso de inexecução	161
A. Diferentes tipos de medidas	164
1. Meios in natura	166
2. Suspensão da execução das obrigações	167
3. Redução do preço	168
4. Resolução	169
5. Restituição	171
6. Indenização por perdas e danos	174

7. Juros e atrasos de pagamento	176
B. A função do comportamento da parte lesada	177
C. O direito à correção pela parte inadimplente	178
D. A renegociação	179
II. Medidas que podem ser exercidas pelo contratante em caso de inadimplemento de obrigações pelo produtor	180
A. Execução in natura	182
1. Descumprimento de obrigações relativas ao procedimento	182
a) Direito à execução	182
b) Medidas de correção	183
2. Defeito de conformidade do produto	184
a) Medidas de correção	187
b) Reparação	188
c) Substituição	188
3. Descumprimento da obrigação de entregar o produto	189
B. Retirada do produto e recall do produto	190
C. Suspensão da execução	191
D. Redução do preço	192
E. Resolução	193
1. Descumprimento de obrigações ligadas ao procedimento	194
2. Defeito de conformidade do produto	194
3. Descumprimento da obrigação de entregar o produto	194
F. Perdas e danos	195
1. Descumprimento de obrigações ligadas ao procedimento	196
2. Defeito de conformidade do produto	196
3. Descumprimento da obrigação de entregar o produto	199
G. Penalidades, multas e listas negras	199
H. Comportamento do contratante e pedidos de reparação	200
III. Medidas que podem ser exercidas pelo produtor em caso de inadimplemento do contratante	203
A. Direito à execução	203
1. Atraso no pagamento do preço	203
2. Descumprimento da obrigação de fornecer insumos (conformes)	204
3. Descumprimento da obrigação de receber produtos conformes	206
B. Suspensão da execução	207
C. Resolução	208
1. Defeito de pagamento	209
2. Descumprimento da obrigação de fornecer os insumos (conformes)	211
3. Descumprimento da obrigação de receber produtos conformes	211
4. Descumprimento da obrigação de comprar a totalidade da produção (ou uma percentagem da produção)	212
D. Perdas e danos	212
1. Atraso de pagamento	213
2. Descumprimento da obrigação de fornecer insumos (conformes)	213

3.	Descumprimento da obrigação de receber produtos conformes	214
4.	Perdas e danos liberatórios e cláusulas penais	215
E.	Comportamento do produtor e pedidos de reparação	215
CAPÍTULO 6		218
DURAÇÃO, RENOVAÇÃO E RESILIÇÃO		218
I.	A duração dos contratos	218
A.	Contratos de “curto prazo” versus contratos de “longo prazo”	219
B.	Duração mínima e duração máxima impostas pela lei	220
II.	A renovação dos contratos	220
A.	Renovação por convenção expressa	220
B.	Renovação automática ou renovação tácita	221
C.	Renovação a pedido de uma parte	222
III.	A resilição	223
A.	Alcance da resilição	223
B.	Cláusulas resolutórias	223
C.	Exigências em matéria de notificação para a resilição	223
D.	Motivos da resilição	224
1.	Resilição automática	224
2.	Resilição consensual	224
3.	Resilição por uma das partes em conformidade com as cláusulas resolutórias especiais	225
a)	Cláusulas prevendo a resilição por qualquer das partes	225
b)	Cláusulas prevendo a resilição por uma das partes	226
c)	Resilição por perda de confiança	227
E.	Efeitos e consequências da resilição	227
CAPÍTULO 7		230
A RESOLUÇÃO DOS CONFLITOS		230
I.	Os conflitos e a resolução dos conflitos no quadro dos contratos de produção agrícola	231
A.	Os conflitos nos contratos de produção agrícola	231
1.	A importância de tratar a resolução de conflitos nos contratos	231
2.	A prevenção dos conflitos pela negociação e pela cooperação	232
3.	Acesso das partes a um mecanismo de resolução dos conflitos equitável e eficaz	232
B.	Considerações relativas aos diferentes modos de resolução de conflitos aos quais as partes podem recorrer	233
1.	Natureza do conflito, fator tempo, medidas conservatórias	234
2.	Equidade, confidencialidade	234
II.	Os modos extrajudiciais de resolução dos conflitos	235
A.	Características comuns	235
B.	Mecanismos de mediação e de conciliação	237
1.	Modos alternativos amigáveis de resolução de conflitos	237

2.	Vantagens da mediação	238
3.	A organização dos procedimentos de mediação	239
a)	As cláusulas de mediação	239
b)	Mediação ad hoc e mediação institucional	239
c)	Elementos dos procedimentos de mediação	240
d)	Consequência da procedimento de mediação	241
C.	A arbitragem	242
1.	Um constrangedor de resolução de conflitos	242
2.	A organização dos procedimentos de arbitragem	242
a)	Convenções de arbitragem	242
b)	Arbitragem ad hoc e arbitragem institucional	243
c)	Garantias procedimentais	244
d)	Arbitragem e medidas conservatórias	244
e)	Consequência do procedimento de arbitragem	245
III.	A resolução judicial dos conflitos	245
A.	Acesso à justiça	245
B.	Competência jurisdicional	246
1.	Contratos internos	246
2.	Contratos internacionais	247
IV.	A execução dos acordos e das decisões relativas à resolução de um conflito	247
1.	Procedimentos públicos de execução	248
2.	Mecanismos privados de execução	248
INDEX		251

PREFÁCIO

I. Visão de conjunto e objetivos

1. O Guia Jurídico sobre a Agricultura Contratual UNIDROIT/FAO/FIDA destina-se principalmente às partes de uma relação de agricultura contratual, ou seja, os produtores e os contratantes. O Guia fornece conselhos e orientações sobre o conjunto da relação, desde a negociação até sua extinção, incluindo a execução das obrigações, os casos de inexecução e o fim do contrato. O Guia fornece também uma descrição das cláusulas contratuais habituais, e um exame das questões jurídicas e dos principais problemas suscetíveis de se apresentarem em várias situações concretas do ajuste contratual, expondo como eles podem ser tratados sob o enfoque de diferentes sistemas jurídicos. Assim procedendo, o Guia tem o objetivo de promover uma melhor compreensão das implicações jurídicas das cláusulas e das práticas contratuais. Ele visa encorajar relações contratuais mais estáveis e equilibradas, e serve como auxílio para as partes na concepção e execução de contratos sólidos, contribuindo assim para a construção de um ambiente propício para a agricultura contratual. Embora o Guia não tenha a intenção de adotar como modelo uma forma particular de contrato, ele pode servir como material de referência essencial para as partes avaliarem a sua situação jurídica e as opções disponíveis durante as negociações contratuais e a execução do contrato, garantindo assim a sua posição na cadeia de provisionamento, e ajudando a maximizar a sua posição de negociação em termos financeiros e econômicos.

1. O Guia não atenta contra as regras imperativas nacionais e não tem a pretensão de fornecer um modelo para uma legislação especial ou de encorajar a adoção de tal legislação. Admite-se, no entanto, que, na medida em que o Guia identifica problemas e destaca as possíveis soluções mais justas, também fornece informações úteis para os legisladores que pretendam adotar disposições legislativas ou regulamentares que disciplinam direta ou indiretamente os contratos de produção agrícola. O Guia poderia ser reconhecido como uma fonte de boas práticas, revelando normas mínimas para as práticas contratuais reconhecidas internacionalmente.

2. O Guia pretende prestar assistência prática aos organismos internacionais, agências de cooperação bilateral, bem como organizações não governamentais e às associações de agricultores que colocam em prática as estratégias e programas de capacitação em apoio à agricultura contratual, especialmente nos países em desenvolvimento. O Guia também poderia ser útil para as organizações profissionais, os juizes, os árbitros, os legisladores, e talvez ainda mais importante, para os mediadores, porque incentiva a resolução amigável de conflitos. Além disso, o Guia tem utilidade como base para o desenvolvimento de instrumentos pedagógicos no contexto de programas de formação destinados aos produtores rurais nos diversos países ou em setores determinados. Investir na agricultura e nos sistemas alimentares pode produzir efeitos multiplicadores para os setores complementares (tais como as indústrias de serviços ou de manufatura), contribuindo de forma suplementar para a segurança alimentar e a nutrição, assim como para o desenvolvimento econômico em geral. O Guia constitui, portanto, não apenas um instrumento de desenvolvimento para auxiliar os pequenos produtores, mas pode ser também um catalisador para melhorar as condições socioeconômicas das comunidades agrícolas no meio rural. Embora sua abordagem dos contratos seja essencialmente jurídica, o Guia fornece indicações de política geral, particularmente nas áreas mais amplas de investimento agrícola e micro finanças. Conscientes da importância de tornar o Guia tão acessível quanto possível aos usuários visados, as organizações que participaram da sua preparação, elaborarão documentos para sua aplicação assim como instrumentos de orientação que poderão ser aplicados em seus programas nacionais.

II. Perspectivas do Guia e modos de utilização

3. O Guia reconhece que, de um ponto de vista econômico, a agricultura contratual pode ser considerada como um sistema de gestão da cadeia de abastecimento, podendo compreender várias etapas, da produção ao consumo final, passando pela transformação e a distribuição. A agricultura contratual, considerada como um sistema, consiste em uma troca de bens, de serviços e de financiamento, e visa aumentar a eficácia por uma melhor coordenação, uma redução de custos e um alinhamento da cadeia de abastecimento. Os sistemas repousam sobre diferentes modelos jurídicos que unem os participantes, os quais são frequentemente obrigados a respeitar as normas comuns que se aplicam a cada segmento da cadeia e influenciam cada um dos seus segmentos.

4. O Guia abrange um amplo leque de contratos de produção agrícola, desde as operações implicando simplesmente um contratante e um produtor

individual ou grupo de produtores até operações mais complexas com a participação direta ou indireta de terceiros, tais como entidades públicas, agências de desenvolvimento e organismos de certificação. Os desenvolvimentos do Guia que visam relações complexas não têm pretensão de sugerir que se trate de uma norma para todos os contratos de produção agrícola.

5. Além disso, o Guia centraliza-se na relação bilateral específica entre o produtor agrícola e o contratante, que tem por objetivo obter um produto determinado, e repousa sobre um "contrato de produção agrícola". Por este contrato, o produtor se compromete a produzir e a entregar produtos agrícolas em conformidade com as prescrições do contratante. O contratante, por sua vez, se compromete a adquirir o produto e participa, geralmente, nas atividades de produção, por exemplo, com o fornecimento de insumos e com a prestação de assistência técnica. Outras partes podem participar do mesmo contrato de produção e, na medida em que isto possa ter consequências sobre as obrigações e as medidas (as soluções ou meios)^{NT} a serem adotadas pelas partes em casos de inexecução do produtor e do contratante, os contratos multilaterais ou os contratos bilaterais estabelecidos em torno da relação principal serão examinados igualmente. Embora ele reconheça o liame entre os diferentes elos da cadeia, o Guia não tem por objeto fazer uma análise jurídica das cadeias de aprovisionamento globais.

6. O exame e a análise jurídica do Guia repousam sobre uma abordagem concreta referindo-se a aspectos práticos e a práticas contratuais. As regras imperativas e supletivas aplicáveis são ilustradas na medida do possível. Embora uma análise exaustiva do direito comparado não seja pretendida, nem mesmo possível, alguns modelos são fornecidos como exemplos úteis de disposições do direito geral dos contratos ou de tipos de contrato existentes, que podem ser aplicados por analogia. As soluções oferecidas pela legislação especial sobre contratos de produção constituíram objeto de uma atenção especial, assim como as boas práticas e as normas técnicas, pois elas chamam

^{NT} As expressões « remédios » ou « meios » são utilizadas nas versões inglesa e francesa, respectivamente, como se referindo às ações ou atitudes que podem ser adotadas pelas partes em face da inexecução das obrigações ou em face de problemas na execução das obrigações. A expressão « remédios » revela uma influência dos direitos pertencentes à família da *common law*; enquanto a expressão « meios » encontra-se mais difundida no direito francês. Na tradução para a língua portuguesa, optamos por utilizar a expressão “medidas a serem adotadas” pelas partes em caso de inexecução ou em caso de problemas na execução das obrigações.

a atenção para questões essenciais e oferecem igualmente soluções possíveis. Da mesma forma, soluções apresentadas por instrumentos internacionais como a *Convenção das Nações Unidas sobre os contratos de compra e venda internacional de mercadorias*^{NT} (CISG ou CVIM)¹ e os *Princípios UNIDROIT relativos aos contratos do comércio internacional de 2010* (Os Princípios do UNIDROIT)², constituem referências úteis.

7. Embora tenha adotado uma abordagem concreta, o Guia tem como objetivo manter certo nível de generalidade sobre as diversas situações que possam ocorrer na prática contratual. Admite-se que a agricultura contratual pode variar de acordo com inúmeros fatores (por exemplo, em determinado país ou região geográfica, a natureza do produto agrícola e o seu ciclo biológico, a escala local ou mundial do mercado, assim como a propriedade do produto). Exemplos são usados como ilustrações, sempre que apresentarem interesse. Por opção política e editorial, o Guia se abstém de fazer referência a países específicos, a exemplos de legislação, a estudos de caso ou a formulações de cláusulas contratuais, mas refere-se, todavia, a instrumentos promulgados sob os auspícios de organizações internacionais.

8. Os leitores notarão que o Guia passa em revista as diferentes fases conceituais que se sucedem no quadro de uma relação da agricultura contratual. Após a primeira apresentação das noções fundamentais da agricultura contratual na Introdução e a apresentação do quadro jurídico no Capítulo 1, o

^{NT} Esta importante Convenção, adotada em Viena, no âmbito da *United Nations Commission on International Trade Law* (UNCITRAL) ou *Commission des Nations Unies pour le droit commercial international* CNUDCI, em 11 de abril de 1980, denomina-se em sua versão em língua inglesa: *United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*, cuja abreviação é CISG. Na versão em língua francesa, esta Convenção recebeu o nome *Convention de Vienne sur les contrats de vente internationale de marchandises*, cuja abreviação é CVIM. Nesta versão em língua portuguesa utilizaremos ora a abreviação CISG, ora a abreviação CVIM.

1 As referências às disposições da CISG ou CVIM no Guia, salvo indicação em contrário, devem ser consideradas como uma referência a um texto modelo, e não implicam necessariamente a aplicabilidade da CISG ou CVIM. Informações mais detalhadas sobre a CISG ou CVIM, notadamente o texto e uma nota explicativa, estão disponíveis no site da UNCITRAL ou CNUDCI, no seguinte endereço:

http://www.uncitral.org/uncitral/fr/uncitral_texts/sale_goods/1980CISG.html

2 O Guia fará regularmente referência aos Princípios do UNIDROIT ao longo do seu texto como refletindo os princípios gerais do direito dos contratos, sem entender se referir à sua aplicação direta. Informações mais detalhadas sobre os Princípios do UNIDROIT, notadamente o texto e uma visão geral do seu conjunto, estão disponíveis no site d'UNIDROIT: www.unidroit.org/fr/instruments/contrats-du-commerceinternational/principesdunidroit2010-fr

Guia apresenta no Capítulo 2 as principais características das partes envolvidas nos contratos de produção agrícola. Ele examina os aspectos da negociação e da formação dos contratos de produção agrícola, bem como o seu conteúdo. Mais especificamente, as diferentes obrigações atribuídas ao produtor e ao contratante no contexto das relações integradas são discutidas de maneira detalhada no Capítulo 3. Determinar as consequências do não cumprimento por parte do produtor ou do contratante das estipulações do contrato é naturalmente a próxima questão que se apresenta. O Capítulo 4, por sua vez, examina as excludentes de responsabilidade por descumprimento contratual e, o Capítulo 5 trata das medidas de que dispõem as partes em caso de inexecução contratual. O capítulo 6 abrange questões relacionadas à duração, à renovação e à rescisão do contrato. Por fim, o capítulo 7 examina os mecanismos de resolução de conflitos no âmbito de contratos de produção agrícola.

9. Este Guia pode ser lido de maneira contínua, mas os leitores podem utilizá-lo de diferentes modos. Em primeiro lugar, os leitores que têm uma pergunta precisa, encontrarão no final do Guia um índice analítico, organizado por temas e subtemas, com referências correspondentes a todos os localizadores do Guia que tratam do assunto específico. Em segundo lugar, os leitores podem desejar se referir a um capítulo ou seção em particular, consultando o índice geral que se encontra no início do Guia. Em terceiro lugar, os leitores podem percorrer o texto e seguir os reenvios feitos a outros aspectos dos temas que lhes interessam. Dentro do texto de cada capítulo, reenvios indicam que o assunto em questão é tratado de forma mais detalhada em outros locais do Guia.

INTRODUÇÃO

I. Introdução geral à agricultura contratual

1. A produção agrícola, instrumentalizada por contratos entre os produtores e os seus compradores tem sido praticada na maioria dos países, sendo uma prática antiga para grande variedade de produtos agrícolas. Por meio do contrato de produção agrícola, indústrias de transformação, comerciantes, distribuidores e outros negociantes de produtos agrícolas organizam seu sistema de aprovisionamento em função de suas necessidades específicas em relação à quantidade, à qualidade e ao tempo de entrega, entre outras especificidades do quadro de gestão da cadeia de abastecimento. Os contratos podem igualmente especificar os procedimentos de produção aos quais os produtores deverão se conformar no exercício de suas atividades de cultura ou de criação de animais, frequentemente com o objetivo de assegurar o respeito às normas nacionais e internacionais de segurança e de qualidade aplicáveis à produção e ao comércio de gêneros alimentícios e de produtos agrícolas.

2. A agricultura contratual é um mecanismo bem conhecido para coordenar a produção e comércio agrícolas, e tem se desenvolvido consideravelmente nos últimos anos. O interesse crescente pela agricultura contratual está associado às transformações recentes ocorridas nos sistemas alimentares e agrícolas, enquanto o recurso, que está associado às estratégias de compra mais tradicionais, fundadas no mercado aberto, torna cada vez mais difícil atender às demandas dos consumidores. O crescimento demográfico (por exemplo, em áreas rapidamente urbanizadas) e a elevação dos padrões de vida têm demandado maiores quantidades de alimentos; os avanços científicos e tecnológicos têm igualmente contribuído significativamente para modificar a demanda do mercado, o funcionamento das cadeias de abastecimento e a produção de matéria-prima. A agricultura contratual está em expansão nos países em desenvolvimento. Com ela abrem-se oportunidades importantes para o desenvolvimento econômico e social, proporcionando aos produtores locais acesso a mercados e apoio sob a forma de transferência de tecnologia, bem como acesso ao crédito. Além disso, a agricultura contratual pode ser considerada como uma ferramenta em potencial para reduzir a pobreza,

contribuir para o desenvolvimento e aumento do emprego no meio rural, e para melhorar a segurança alimentar.

3. Numa perspectiva econômica mais ampla, entende-se geralmente por “agricultura contratual”, “uma forma específica de governança da cadeia de abastecimento colocada em prática pelas empresas visando assegurar o acesso a produtos agrícolas, à matéria-prima e a outros produtos que respondam às características desejadas no que concerne à qualidade, à quantidade, aos locais e às datas de entrega. [...] O contrato é um modo de coordenação imediato, pelo qual as condições de troca são estipuladas entre os sujeitos da transação em um acordo obrigatório e executório. As estipulações podem ser mais ou menos detalhadas e dispor sobre as técnicas de produção, o modo de determinação do preço, a repartição dos riscos e outras características relativas aos produtos e à transação”.¹

4. Esta definição da agricultura contratual concentra-se sobre a coordenação entre as diferentes partes de uma cadeia de abastecimento, compreendendo diferentes participantes e diferentes modalidades contratuais. A agricultura contratual difere, todavia, da venda direta entre produtores e compradores no quadro de transações à vista no mercado livre, no qual o produto é entregue imediatamente contra o pagamento do preço. Com efeito, a agricultura contratual repousa sobre acordos que são concluídos, seja durante a produção, seja, o que é mais frequente, antes mesmo que ela comece, o que proporciona a segurança da entrega futura dos produtos e garante o abastecimento. Várias modalidades contratuais servem a esta função na prática. Se algumas formas contratuais são fundadas sobre relações tradicionais, seja pela venda futura de produtos, ou a concessão de direitos sobre a produção ligados a direito de uso da terra ou dos animais, a agricultura contratual se encontra entre as novas formas de atividades que se desenvolveram recentemente em resposta às novas necessidades do ambiente econômico.

5. Reconhecendo que a noção de agricultura contratual pode ser mais ampla, como veremos na seção II, “Campo de aplicação do Guia”, parágrafos 35-37 a seguir, o Guia examina de forma particular uma modalidade de produção agrícola fundada sobre um acordo entre um produtor e outra parte – geralmente uma empresa de agroalimentar. Em virtude deste acordo –

1 Da Silva, C.A., *The Growing Role of Contract Farming in Agri-food Systems Development: Drivers, Theory and Practice*. (Rome: Agricultural Management, Marketing and Finance Service, FAO, 2005).

designado pelo termo “contrato de produção agrícola”, o produtor se compromete a produzir e a entregar produtos agrícolas em conformidade com as especificações do contratante. O contratante se compromete, em contrapartida, a comprar os produtos a um preço convencionado e participa geralmente nas atividades de produção, por exemplo, fornecendo insumos e assistência técnica.²

A. Variedade das formas da agricultura contratual na prática

6. A agricultura contratual pode tomar diversas formas em função de numerosos fatores, que vão do ambiente global até as condições particulares da operação em questão. Existem diferenças importantes segundo as regiões, os países do mundo, assim como do seu nível de desenvolvimento econômico, que exercem influência sobre a estrutura do setor e dos mercados agrícolas. Nas economias avançadas, o recurso à agricultura contratual se intensificou a partir do setor agrícola no decorrer da segunda metade do século XX. Este fenômeno foi acompanhado de inovações tecnológicas importantes nos setores do transporte, da logística e das telecomunicações, assim como no desenvolvimento do acesso ao crédito, o qual permite o crescimento dos investimentos no setor produtivo. Outra tendência constatada nas economias avançadas é aquela pela qual os atores nos setores da transformação e da distribuição são cada vez mais concentrados nos níveis nacional e internacional; os mercados estão assim cada vez mais interconectados e submetidos a normas comuns de qualidade e de rastreabilidade. Por outro lado, nos países emergentes e em desenvolvimento, as realidades podem ser contrastantes. Podem ser encontradas certas características de mercado que refletem modelos de desenvolvimento entre os mais avançados dos países industrializados. Estas características podem, no entanto, coexistir com formas tradicionais de produção praticadas por pequenos produtores. Quanto às características da operação, elas podem ser influenciadas pelas condições particulares relativas à uma relação de produção agrícola. Estes elementos podem se referir às particularidades das partes em si mesmas e serão examinadas de maneira aprofundada no Capítulo 2.

7. Diferentes modelos foram propostos para definir e descrever a estrutura da agricultura contratual, principalmente nos países em desenvolvimento. Estes

2 Como explicado no Capítulo 2, Seção I, Partes no contrato, ambos, o contratante e o produtor, podem ser organizados em vários modos, mais frequentemente como pessoas jurídicas. Para facilitar a leitura, a versão em Inglês utiliza o pronome “it” para referir-se a cada um deles, abrangendo também uma pessoa natural.

modelos compreendem o modelo centralizado, o modelo de *plantation*, o modelo multilateral, o modelo informal e o modelo intermediário.³ O modelo centralizado se aplica a um contratante centralizado que compra a produção de um grande número de pequenos produtores, geralmente com uma estrita alocação de quotas e um rigoroso controle de qualidade. Da mesma maneira, no modelo de *plantation* o contratante gerencia uma central de produção ou um *plantation*, o que lhe permite garantir o cumprimento de seus compromissos em relação a seus compradores em caso de produção insuficiente por parte dos produtores ou de garantir um fluxo de aprovisionamento às instalações de processamento. O modelo de *plantation* pode igualmente ser utilizado para fins de pesquisa, de extensão rural ou de reprodução. O modelo multilateral pode envolver vários parceiros, entre os quais organismos públicos, organizações não governamentais ou empresas privadas (notadamente organismos encarregados da concessão de créditos, da gestão da qualidade, da transformação e da comercialização, todos estes suscetíveis de participar conjuntamente dos contratos com os produtores). No quadro do modelo informal, é o caso em que os empreendedores individuais ou pequenas empresas concluem contratos sazonais de produção simples e informais com produtores e beneficiam-se às vezes de serviços de extensão rural fornecidos pelos poderes públicos em apoio aos produtores. Enfim, o modelo intermediário representa uma variante dos modelos acima descritos, no caso em que um intermediário (tal como uma organização não governamental) serve de liame entre o produtor e o contratante.

8. Praticamente todos os produtos agrícolas podem constituir objeto de um contrato de produção agrícola (notadamente as culturas, a criação de animais, a aquicultura e a silvicultura) destinado ao consumo humano e animal, bem como para uso industrial. A natureza peculiar do produto agrícola exerce uma importante influência sobre a maneira como é estruturada a relação e o conteúdo do contrato, em particular no que concernem as obrigações atribuídas a cada uma das partes. O Guia Jurídico não tem como objetivo abordar todas as especificidades próprias de cada tipo de produto agrícola. No entanto, é possível detectar traços comuns nas categorias gerais de produtos, que são suscetíveis de determinar algumas particularidades do contrato de produção agrícola.

9. A produção de bens destinados ao consumo humano ou animal, (inclusive aqueles destinados à indústria de produtos cosméticos e à indústria farmacêutica) deve respeitar normas de segurança (ver Capítulo 3, parágrafos

3 Eaton, C. and Shepherd, A., *Contract farming: Partnerships for growth*. FAO Agricultural Services, Bulletin 145, Rome, 2001, p. 44 *et seq.*

57-59). Em particular, os gêneros perecíveis são frequentemente produzidos mediante contrato, visto que eles necessitam de uma coordenação eficaz entre a fase produtiva e a fase de comercialização. No entanto, eles também comportam riscos mais elevados durante a fase de produção e o processo de manipulação, e são frequentemente submetidos a limitações de tempo para a preservação da qualidade e da segurança do produto. A fim de evitar riscos e áleas, numerosos produtos devem respeitar protocolos normatizados. Procedimentos de controle e de intervenção estabelecidos por regulamentações em matéria de higiene e de segurança alimentar dos mercados de destinação devem ser aplicados. Esses aspectos podem ser regidos no contrato mediante referência às normas voluntárias, tais como as boas práticas agrícolas. O produtor que opta pela produção de tais produtos deve geralmente possuir certo nível de competências e se submeter a um respeito estrito das obrigações em matéria de qualidade e de rastreabilidade. Isto supõe igualmente um nível de apoio bastante intenso por parte do contratante, que deverá fornecer insumos específicos, assim como assistência técnica e supervisão.

10. Muitos produtos agrícolas requerem importantes investimentos de capital em infraestruturas e instalações, tais como máquinas para a produção e as operações pós-colheita (por exemplo, tratores e outras máquinas agrícolas, sistemas de irrigação e granjas). Para isto, em particular nos locais em que as instituições de crédito especializadas para a agricultura são ausentes ou escassas, e em caso de acesso limitado ao crédito, os contratantes podem financiar o produtor. Tal financiamento impõe a este uma obrigação de reembolso. Tendo em vista os riscos consideráveis ligados aos investimentos aos quais o produtor pode ser exposto, faz-se importante que as partes examinem de forma minuciosa os diferentes aspectos das obrigações relativas ao financiamento, assim como as estipulações relativas à duração, à renovação e à rescisão do contrato (ver Capítulo 3, parágrafos 87-91 e Capítulo 6 para um exame mais aprofundado).

11. Obviamente, os produtos agrícolas têm ciclos de produção diferentes, o que repercute sobre os contratos de produção agrícola. Alguns produtos possuem o ciclo de algumas semanas de duração, enquanto outros têm ciclos de vários anos, como é típico para um grande número de culturas arbustivas e de produções florestais. O ciclo de produção determina geralmente a duração do contrato e, em combinação com outras estipulações contratuais, é suscetível de modificar consideravelmente a perspectiva das partes em se apoiar em relações estáveis (ver Capítulo 6, parágrafos 4-10).

12. Os contratos de produção agrícola convêm particularmente aos produtos agrícolas que requerem o emprego de intensa mão de obra, em particular quando a fase de produção ou as operações pós-colheita (como a triagem, a

classificação, a secagem e o embalagem) requerem uma manipulação particularmente cuidadosa. Nestes casos, os compradores poderão encontrar vantagens suplementares em cultivar os produtos mediante contrato com pequenos produtores ou no quadro da produção familiar, notadamente em países em desenvolvimento. As culturas e animais de criação que exigem uma estreita vigilância ou cuidados intensivos durante o período de crescimento, ou o ciclo de criação, repousam muitas vezes sobre a mão de obra familiar e podem geralmente ser produzidos de maneira mais eficaz por pequenos produtores do que por grandes unidades produtivas as quais necessitam utilizar a mão de obra de terceiros assalariados. Em razão destas características, países em que o custo da mão de obra é menos elevado, são particularmente interessantes para os investidores que desejam desenvolver produtos diferenciados com alto valor agregado para os mercados nacionais ou de exportação. Os produtos originados da horticultura constituem um exemplo disso.

13. Numa perspectiva análoga, os contratos de produção agrícola são frequentemente utilizados quando é importante assegurar a rastreabilidade dos produtos e verificar se eles conservam certas características ao longo de toda a cadeia de aprovisionamento. Os sistemas de preservação da identidade dos produtos designam as modalidades que permitem isolar e conservar a identidade dos lotes de produtos fungíveis. Eles são utilizados para produtos com valor agregado (como os produtos biológicos), para variedades especiais que necessitam frequentemente utilizar uma tecnologia ou métodos de produção especiais, ou para novos produtos destinados a novos mercados, que podem ser testados em pequena escala e cuidadosamente monitorados. A produção destes tipos de bens supõe geralmente obrigações mais estritas e mais rigorosas para o produtor, que deve respeitar as normas de execução, tanto no que se refere ao produto final quanto ao próprio processo de produção, com rigorosos requisitos de rastreabilidade e, frequentemente, sujeitos a verificação por terceiros. O produtor poderá ser obrigado a obter licenças de transferência de tecnologia, a assumir obrigações de confidencialidade em relação a terceiros e a cumprir obrigações resultantes de direitos da propriedade intelectual do contratante (títulos de propriedade, patentes e outros direitos de propriedade intelectual sobre os produtos). Geralmente estes produtos serão objeto de um contrato de exclusividade, o que significa que o produtor deve entregar toda sua produção, nela compreendida a parte da produção não conforme, assim como os detritos e os resíduos (ver Capítulo 3, parágrafos 18-21).

14. Uma ampla categoria de produtos é destinada não ao consumo humano, mas ao uso industrial, por exemplo, ao setor têxtil ou químico. Por outro lado, a crescente demanda de fontes de energia renováveis provocou um aumento considerável no plantio de culturas utilizadas como matéria-prima para a produção da bioenergia. Como esse tipo de matéria-prima é frequentemente

cultivada por meio de agricultura intensiva em grandes plantações, os investidores utilizam, cada vez mais, a agricultura contratual. Da mesma forma, a indústria de derivados da madeira recorre à agricultura contratual para garantir o fornecimento de matéria-prima, o que pode também ser considerado como um meio de contribuir para a gestão sustentável das florestas. Sem que isto se limite a estas culturas particulares, notar-se-á que os governos participam frequentemente de programas de investimento e, às vezes, regulamentam os contratos individuais tendo em vista sua incidência nos planos econômico, social e ambiental.

B. Vantagens e riscos da agricultura contratual

15. A agricultura contratual é geralmente reconhecida pela sua capacidade de apoiar e de desenvolver o setor produtivo, contribuindo na formação do capital, na transferência de tecnologias, no aumento da produção agrícola e dos rendimentos, no desenvolvimento econômico e social e no desenvolvimento sustentável. Os consumidores finais, assim como os participantes na cadeia de abastecimento, podem ser beneficiados não apenas de fontes de abastecimento em matérias-primas diversificadas e estáveis, como também de sistemas de transformação e de distribuição eficazes. Os governos estão cada vez mais conscientes da função que a agricultura contratual pode desempenhar no desenvolvimento agrícola: os governos têm com efeito colocado em prática políticas destinadas a criar condições favoráveis para atrair os investidores do setor privado e coordenar os projetos com os produtores locais, às vezes, no âmbito de parcerias público-privadas.

16. A agricultura contratual pode igualmente apresentar riscos e efeitos indesejáveis. Uma má utilização do crédito fornecido pelo contratante pode dar lugar a níveis insustentáveis de endividamento para o produtor. As modificações das condições de trabalho às quais estão sujeitos a família e os empregados dos produtores podem ser questões preocupantes em certos países. As questões trabalhistas são suscetíveis de sofrer implicações sensíveis, notadamente quando o quadro normativo local não prevê proteção suficiente ao produtor ou à comunidade. Segundo o contexto particular, se elas não estão suficientemente protegidas, as mulheres nem sempre se beneficiam plenamente das vantagens que elas poderiam usufruir dos contratos. Além disso, a transição de uma agricultura de subsistência para a agricultura comercial pode criar problemas relacionados com a produção de monoculturas, tais como a perda da biodiversidade, ou mesmo uma ameaça à segurança alimentar do produtor. Os riscos da inexecução do contrato podem ser exacerbados pela ineficácia dos procedimentos de execução e de resolução de conflitos. A resolução judiciária de conflitos é raramente utilizada no quadro da agricultura contratual nos países em desenvolvimento (ver Capítulo 7, parágrafos 46-48), visto que os conflitos

resultam frequentemente de questões de fato oriundas de relações de longa duração e envolvem montantes financeiros relativamente baixos. Nestas circunstâncias, obter a reparação do dano por meio de uma decisão judicial implica geralmente num procedimento longo e oneroso, que é, por consequência, frequentemente evitado pelas partes.

17. Levando em conta as vantagens que podem resultar da agricultura contratual, como também a fim de limitar os seus riscos, alguns governos estão diretamente comprometidos em programas de agricultura contratual. Sua ação pode consistir em políticas de incentivos direcionados aos investidores e aos produtores, como parte de programas de desenvolvimento econômico e social, ou ainda, em regulamentações aplicáveis a certos aspectos particulares da relação entre as partes (ver Capítulo 1, parágrafos 7-10).

18. As subseções que se seguem oferecem uma visão geral das vantagens e dos riscos potenciais que podem surgir no contexto da agricultura contratual. Uma atenção especial é dada ao contrato de produção agrícola enquanto instrumento que permite evitar e controlar os riscos, transferir tecnologia e know-how, mas igualmente como um vetor financeiro e de crédito de forma a contribuir para o desenvolvimento econômico, social e ambiental.

1. Limitação dos riscos

19. Uma das principais vantagens do contrato de produção agrícola é que ele permite às partes limitar os riscos ligados tanto à produção quanto à comercialização dos produtos. Por intermédio do contrato – ou de um conjunto de contratos individuais –, o contratante assegura uma regularidade de fornecimento que lhe permite otimizar a capacidade de suas instalações de transformação, a gestão de estoques, e a regularidade de oferta aos seus compradores. O contratante, organizando a produção a montante, pode planejar a quantidade de produtos necessária em relação ao seu calendário de produção e assim se proteger contra as flutuações do mercado. Além disso, o contratante assegura-se de que o produto responde aos critérios de qualidade requeridos, tanto no que se refere à sua variedade quanto no que se refere à conformidade às características pré-estabelecidas. Isto lhe permite assegurar-se igualmente da conformidade do produto às normas imperativas e voluntárias em matéria de segurança alimentar e, cada vez mais frequente, às normas relativas às questões sociais e ambientais. A rastreabilidade e a certificação dos produtos são cada vez mais utilizadas ou exigidas para estabelecer a prova da conformidade.

20. O contrato de produção agrícola oferece ao produtor uma melhor certeza de acesso ao mercado com base no compromisso do contratante em comprar o produto, muitas vezes associado a uma cláusula de exclusividade que assegura ao contratante adquirir a inteira produção (ver Capítulo 3, parágrafos 18-21). O

produtor pode assim contar com uma renda mais previsível e melhor organizar sua atividade de produção. Da perspectiva do produtor, flutuações do mercado podem ser evitadas e novas oportunidades podem surgir para o desenvolvimento de novos produtos que serão colocados em novos mercados. A transferência ao contratante de algumas responsabilidades, seja por meio da aquisição de um poder de decisão, seja pela atribuição de responsabilidades compartilhadas, permite ao produtor a redução dos riscos e áleas ligadas à produção. Por exemplo, o contrato pode colocar uma parte das perdas a cargo do contratante em caso de acontecimento meteorológico inesperado que cause dano à colheita.

21. Para as duas partes, a redução dos compromissos repousa tanto sobre as vantagens esperadas de relações frutuosas, como sobre os riscos decorrentes da inexecução. Quando as relações são construídas em longo prazo e oferecem às partes vantagens mútuas duradouras e não apenas em curto prazo, os riscos de ruptura do contrato são menos importantes, sendo pois as partes incentivadas a cumprir suas obrigações, ao invés de colocar em perigo a sua relação.

22. É frequente que a indústria de transformação ou os distribuidores em média ou em grande escala, dispendo de capacidades de administração avançadas tratem com um grande número de pequenos ou médios produtores, o que lhes permite repartir os riscos de perda. Os produtores, por seu lado, podem ter pouca ou nenhuma possibilidade de contratar outra parte em caso de resolução do contrato, ou se o contrato não for renovado; e mesmo em presença de outros compradores, eles nem sempre tem o direito de com eles tratar, mesmo se preços melhores são oferecidos. Isto mostra que os mecanismos escolhidos por uma parte com o fim de limitar seus riscos podem não ser uma vantagem para a outra parte, e ressalta a importância da adoção de uma atitude de gestão positiva da distribuição dos riscos pelo contratante, com a participação de representantes dos produtores.

23. A limitação dos riscos no contexto da agricultura contratual pode igualmente se estender à questão da propriedade das terras. Quando da definição de sua estratégia comercial, as empresas de transformação alimentar e os investidores podem recorrer à agricultura contratual ao invés de investir diretamente por meio de aquisição fundiária ou de locações de longa duração. Em certos contextos, as transações fundiárias são submetidas a restrições, em particular para os investidores estrangeiros, e quando ela é possível, a posse ou a gestão direta das terras necessita de investimentos e gastos importantes, que nem sempre o investidor deseja assumir. Além disso, como as questões ligadas à aquisição e à locação de terras de vastas extensões constituem objeto de uma sensibilização crescente em escala mundial, os contratantes potenciais são menos inclinados a efetuar tais investimentos em países em desenvolvimento,

pois eles temem as repercussões negativas sobre o plano social ou político. No entanto, os investidores exercem frequentemente atividades da agricultura contratual em paralelo com o cultivo direto em plantações que eles controlam, o que lhes permite equalizar os riscos ligados à produção e à reputação pública negativa simultaneamente (ver acima, no parágrafo 7 sobre o modelo de agricultura contratual de plantation).

24. Como mencionado anteriormente, a limitação dos riscos deve ser distinguida da repartição dos riscos. As estratégias de limitação dos riscos empregados por uma parte nem sempre se traduzem por uma mitigação dos riscos para ambas as partes e podem ter como efeito o de transferir o risco de uma parte à outra. A questão da repartição dos riscos entre as partes pode ser vista dentro do contexto de considerações globais: por exemplo, compreender qual das partes se encontra geralmente em melhor posição para fazer face aos riscos e administrá-los, e se certa forma de repartição destes riscos poderia por em perigo as vantagens mútuas da relação. Frequentemente o contratante encontra-se em melhor posição para assumir certos riscos, pois ele dispõe de melhor estrutura e maiores recursos, que lhe permitem assumir mais riscos sem comprometer sua própria viabilidade. Ao contrário, em certos casos, a transferência de riscos, mesmo menores, do contratante ao produtor pode colocar em perigo a relação contratual em seu conjunto, isso quando o pequeno produtor é incapaz de assumir esta carga suplementar (ver Capítulo 3, parágrafos 6-21 para um exame mais detalhado da repartição dos riscos por meio das obrigações contratuais).

25. Para compreender plenamente os mecanismos de repartição e de limitação dos riscos em um contrato de produção agrícola, é preciso considerar o contrato em seu conjunto. Um contrato de longo prazo que garante o acesso ao mercado e um fornecimento regular de produtos pode ter condições de preço relativamente inferiores àquelas de um contrato de curto prazo. Da mesma forma, um sistema de seguro integrado ao contrato (cobrindo, por exemplo, a mortalidade de pintinhos em um contrato de criação de aves) pode efetivamente reduzir certos riscos para uma parte, mas pode igualmente implicar num preço final inferior, tendo por efeito equilibrar os riscos entre as partes. Por consequência, é recomendável às partes examinar abertamente e honestamente a relação entre as diferentes cláusulas relativas aos riscos a fim de fomentar a confiança mútua e contribuir para uma melhor compreensão do contrato.

2. Acesso ao crédito

26. Outro aspecto importante da agricultura contratual é que ela pode servir de vetor de crédito. A agricultura contratual promove o financiamento da cadeia de aprovisionamento, facilitando a concessão de créditos aos produtores e aos

contratantes, com as vantagens derivadas para todos os participantes da cadeia. É frequente que o contratante contribua para o capital de giro do produtor, seja por aportes diretos, seja fornecendo garantia para o aporte de capitais por terceiros, ou ainda por meio de insumos (tais como sementes, mudas, fertilizantes e outros produtos fitossanitários, animais e produtos veterinários) e de serviços (como a preparação da terra, a plantação, a colheita ou o transporte dos produtos), a título de adiantamento sobre as entregas futuras (ver Capítulo 3, parágrafos 64-72). O produtor pode assim começar a produzir sem ter que investir quantias das quais ele talvez não dispusesse de outra forma. Notadamente, isso se aplica aos pequenos produtores e aos empreendedores que não podem dar suas terras em garantia e, portanto, não seriam capazes de obter crédito junto à maioria dos bancos comerciais.

27. Em muitos casos, o produtor pode igualmente utilizar o contrato e as receitas futuras derivadas para contratar um empréstimo ou aumentar a sua capacidade de empréstimo junto a estabelecimentos de crédito, tais como instituições de microcrédito ou instituições bancárias comerciais. Em alguns sistemas, em vez de conferir uma garantia sobre a terra ou sobre a própria produção, o produtor pode afetar as receitas futuras concedendo um privilégio creditório, em garantia a terceiros credores. Alternativamente, o contratante tem a possibilidade de se apresentar como avalista – fiador – ou efetuar os pagamentos diretamente ao banco como quitação da dívida do produtor, cedendo ao banco seus direitos de crédito. Organismos públicos podem igualmente intervir, patrocinando o arranjo global da operação ou fornecendo garantias de empréstimos como parte de programas públicos de desenvolvimento. Por outro lado, o contratante pode, às vezes, utilizar o contrato de produção agrícola para a obtenção de crédito junto a um banco. Em certos casos, o preço fixado no contrato para o montante dos créditos futuros pode em seguida ser utilizado para obter um empréstimo bancário.

28. Em certas situações, todavia, acontece que a outorga de um crédito apresenta riscos suplementares para as partes, seja porque ele acarreta níveis de endividamento elevados, seja porque o produtor não consegue reembolsar os adiantamentos versados pelo contratante ou os empréstimos concedidos em vista a satisfazer as condições apresentadas pelo contratante em um contrato de produção agrícola. Estes problemas podem emergir após uma fraca produção sazonal e preços de mercado mais baixos que o previsto, ou de forma mais geral, em razão de cláusulas desfavoráveis redigidas pela parte mais forte. Isto coloca em evidência problemas decorrentes de flutuações do mercado e a desigualdade das partes. Naturalmente, a incapacidade do produtor em reembolsar os grandes adiantamentos pode igualmente pesar sobre o contratante, pois esta perda de rendimento pode colocá-lo também em dificuldade. Problemas semelhantes podem igualmente sobrevir quando o

produtor escolhe vender a um terceiro a produção que foi financiada adiantadamente pelo contratante. Neste caso, o contratante perde tanto os adiantamentos quanto o produto final.

3. Transferência de tecnologia e de conhecimento

29. Os contratos de produção agrícola podem melhorar o acesso aos mercados, aportando aos produtores tecnologia mais recente e importante conhecimento. Em relação à tecnologia, o contratante fornece frequentemente os insumos ao produtor e pode igualmente oferecer serviços técnicos e serviços de gestão a fim de apoiar a capacidade de produção do produtor e lhe permitir obter melhores rendimentos e uma melhor qualidade do produto a preços inferiores. Todavia, em certos casos, o contratante dependerá de habilidades específicas ou conhecimento do produtor (ver Capítulo 3, parágrafo 81).

30. Da mesma forma, em vista da utilização crescente de técnicas sofisticadas na agricultura, os contratantes podem utilizar estipulações do contrato para organizar o processo de produção e assegurar que o produtor aplique os métodos exigidos, controlando o processo de produção e fornecendo treinamento, se for o caso. Estruturas ou condições contratuais específicas permitem ao contratante proteger seu direito de propriedade sobre os produtos ou sobre os processos, tal como direitos de propriedade ou direitos da propriedade intelectual sobre sementes ou animais (ver Capítulo 3, parágrafos 8-12 e parágrafos 95-104). Em grande parte, devido a estas duas características, a agricultura contratual é frequentemente um mecanismo que se presta ao desenvolvimento de novos produtos destinados a novos mercados, à introdução de procedimentos inovadores e, sobretudo, ela permite ao produtor ter acesso à tecnologia agrônômica e ao conhecimento do contratante que são necessários para a produção e os mercados especializados. Em numerosas situações, utilizando a tecnologia e o conhecimento transferidos, o produtor poderia encontrar-se em uma melhor posição para começar ou para continuar uma nova produção, mesmo após o fim da relação contratual. Convém, todavia, sublinhar que uma transferência de tecnologia a produtores pode ser limitada por questões ligadas aos direitos de propriedade intelectual.

31. Em determinados contextos, pode haver riscos para ambas as partes em razão da introdução de novas variedades de produtos, de novas tecnologias ou métodos de produção intensivos podendo acarretar alteração dos métodos de produção tradicionais e de subsistência. As partes de um contrato de produção agrícola devem estar atentas às situações econômicas, sociais e ambientais nas quais elas introduzem a utilização de novas tecnologias e de novos conhecimentos.

4. Desenvolvimento econômico, social e ambiental

32. No nível global, a agricultura contratual tem potencialmente a capacidade de criar riqueza econômica, de contribuir para a eficiência da cadeia de abastecimento, de contribuir pela produção de maiores quantidades de produtos de melhor qualidade, assim como de permitir o alcance dos objetivos de segurança alimentar. A agricultura contratual apoia geralmente a agricultura familiar, permitindo aos pequenos produtores continuar a trabalhar em sua própria terra. Este potencial da agricultura contratual beneficia, sobretudo, aos pequenos produtores de países em desenvolvimento, onde ela abre possibilidades, permitindo-lhes passar da produção de subsistência à produção comercial. A agricultura contratual pode contribuir para o alcance dos objetivos sociais por meio de obrigações contratuais específicas das partes. Estas podem, por exemplo, encorajar a formação de grupos ou associações de produtores, visando reforçar as capacidades dos pequenos produtores, assegurar melhores condições de trabalho para os operários ou favorecer a inclusão de determinadas categorias de pessoas (por exemplo, as mulheres ou as comunidades tradicionais). As preocupações ambientais, que ocupam um lugar cada vez mais importante nas cadeias de abastecimento mundiais, estão igualmente presentes na agricultura contratual. As partes nos contratos de produção agrícola concedem uma atenção especial à sustentabilidade ambiental das práticas de produção, as quais frequentemente vão além das exigências impostas pela lei.

33. É importante assegurar que as atividades da agricultura contratual não constituem uma ameaça para os aspectos essenciais da segurança alimentar e nutricional (como a biodiversidade local, que garante a existência de regimes alimentares diversificados e sustentáveis e assegura uma nutrição suficiente). Em atividades de agricultura contratual que envolvem monoculturas, as boas práticas contratuais devem permitir aceder a recursos alimentares locais, autorizando o produtor a cultivar uma parte das terras para a produção de subsistência. Esta prática poderia limitar os problemas causados pela monocultura e garantir um acesso direto aos produtos alimentares quando os mercados locais são afetados por preços elevados.

34. A agricultura contratual, quando praticada em conformidade com os Princípios Orientadores das Nações Unidas relativos às empresas e aos direitos humanos de 2011, poderia exercer influência benéfica no campo do direito do trabalho e melhorar as condições de trabalho no meio rural. Promovendo o acesso dos pequenos agricultores aos mercados, a agricultura contratual contribui para o aumento da produtividade. A agricultura contratual contribui assim para a garantia de melhores rendas para os pequenos produtores, para a criação de novos postos de trabalho e, de maneira geral, para uma maior

estabilidade de emprego no meio rural. Além disso, a agricultura contratual pode constituir um importante canal para expandir a aplicação das normas internacionais do trabalho (ILS) aos trabalhadores rurais. Frequentemente, os trabalhadores agrícolas não são cobertos por alguns aspectos da legislação trabalhista no nível nacional. Ademais, a maioria dos trabalhadores pobres e desfavorecidos nos setores da agrícola, florestais e pesqueiros é empregada na economia informal e podem ser excluídos, na prática, de numerosas proteções oferecidas pela legislação trabalhista. A aplicação das normas internacionais do trabalho no setor agrícola e para os empregos rurais conexos, pela sua incorporação nos contratos de produção agrícola, favoreceria a promoção de melhores condições de trabalho nas zonas rurais e encorajaria o setor formal. Isto permitiria estender as regras internacionais em matéria de direito do trabalho, tanto aos agricultores já cobertos pelas legislações nacionais do trabalho, quanto àqueles que não são cobertos por estas legislações, assim como as pessoas que participam das pequenas explorações familiares. Em particular, os governos poderiam promover uma agricultura sustentável, práticas e técnicas agrícolas melhores e mais seguras em vista da redução dos riscos do trabalho, assim como práticas e tecnologias, permitindo economizar mão de obra, e assim depender menos do trabalho das crianças e aliviar a carga de trabalho das mulheres. Nesse ponto, acordos responsáveis de agricultura contratual podem representar um instrumento importante. Ao contrário, a ausência de garantias suficientes e de controle apropriado, os trabalhadores, notadamente as mulheres, podem se encontrar submetidos a más condições de trabalho com o risco de aumento do trabalho infantil.

II. Campo de aplicação do Guia

35. A noção de agricultura contratual pode ser muito ampla e existem diferenças consideráveis entre um acordo e outro. A finalidade do Guia não é, no entanto, cobrir todos os eventuais contratos da agricultura contratual, nem todas as variedades de contratos suscetíveis de serem elaborados do quadro da agricultura contratual. O campo de aplicação do Guia limita-se, com efeito, à relação bilateral entre o produtor e o contratante, designado no Guia pelo termo “contrato de produção agrícola”. Os contratos de produção agrícola apresentam certas características que diferem das estruturas ou tipos de contratos que podem já ser conhecidos e estarem bem definidos no quadro da regulamentação nacional.

A. O contrato de produção agrícola conforme o Guia

36. O contrato de produção agrícola que constitui o objeto do Guia implica geralmente duas partes: um “produtor” que intervém diretamente na produção

agrícola como pessoa física ou como empresa, e um “contratante” que se compromete a comprar estes produtos ou então a recebê-los, consistindo geralmente em uma empresa agroalimentar exercendo atividades de transformação ou de distribuição. Os acordos podem também fazer parte de uma operação mais complexa implicando outras partes (por exemplo, vários produtores, um organismo público, um fornecedor de insumos ou uma instituição bancária). Por estas razões, as relações contratuais exteriores podem influenciar sobre os contratos de produção agrícola ou serem influenciadas por este. A participação de outras partes no contrato é examinada no Guia unicamente quando esta participação possa afetar as obrigações recíprocas do produtor e do contratante, bem como as medidas de que eles dispõem em caso de inexecução.

37. As partes celebram o contrato antes do início da produção, e o contrato é frequentemente fixado por uma duração determinada, por um ou vários ciclos de produção. Nos contratos de produção agrícola duráveis, os termos contratuais geralmente são revisados anualmente. Cada período contratual não é apenas uma transação pontual, mas se insere no quadro de uma relação a longo termo, permitindo às partes organizar suas atividades, em especial os investimentos em infraestrutura e seus compromissos financeiros. As questões relativas à duração do contrato, sua renovação e sua rescisão são examinadas de maneira mais detalhada no Capítulo 6 do Guia, enquanto aquelas relativas ao preço, que pode ser determinado em diferentes momentos segundo diferentes fórmulas, são tratadas de maneira aprofundada no Capítulo 3. Um contrato de produção agrícola distingue-se de outros acordos (como os clássicos contratos de entrega futura) pelo fato de o contratante não apenas estabelecer as especificações relativas ao produto final – sua qualidade, sua quantidade e o momento da sua entrega – mas também por exercer certo grau de influência sobre o processo de produção. Este aspecto é desenvolvido na seção seguinte.

B. A participação do contratante na produção

38. No contexto do contrato de produção agrícola, o contratante assegura geralmente certo nível de enquadramento e de supervisão durante o processo de produção. Este controle concerne em geral a um ou vários dos seguintes elementos:

- fornecimento de determinados insumos materiais (sementes, adubos, pesticidas, jovens animais, produtos veterinários, etc.) que o produtor deve utilizar para a produção objeto do contrato; o contratante pode também especificar os insumos a serem utilizados, assim como os fornecedores destes insumos;

- o fornecimento (seja diretamente, seja por intermédio de um subcontratante) de alguns serviços sobre o local de produção (como a preparação do solo, a colheita, etc.); o fornecimento de tecnologia (o conhecimento e a utilização de patentes e de direitos da propriedade intelectual) e a assistência técnica;
- o apoio financeiro, tal como adiantamentos (habitualmente sob a forma de um crédito para os insumos), empréstimos, garantias, etc., permitindo geralmente ao produtor fazer face aos custos de produção;
- a participação no processo de produção por meio de intervenções em matéria de planeamento, de instruções, de diretivas; o controle e a supervisão de certas operações essenciais ou do conjunto do processo, implicando em aconselhar e treinar o produtor, assim como a inspeção e a verificação da conformidade durante o processo sobre o local de produção.

39. As diferentes combinações possíveis das obrigações que incumbem às partes, em particular a intensidade do controle exercido pelo contratante, podem determinar diferentes modelos económicos que vão desde uma forma colaborativa a uma estrutura integrada. Refere-se esta última a uma integração quase vertical que encontramos frequentemente na agricultura contratual. O mercado e os produtos particulares, assim como a estrutura organizacional da empresa, influenciarão consideravelmente no nível de integração. Relações estreitamente integradas podem acontecer quando os contratantes são concentrados (em proporções maiores ou menores) e competem em um mercado específico, desenvolvendo linhas de produtos especializados os quais exigem determinadas matérias-primas e métodos de produção particulares desenvolvidos pelo contratante, conferindo ao produto final uma identidade de mercado. As diferentes obrigações atribuídas ao produtor no contexto de relações integradas e suas consequências jurídicas são examinadas no Capítulo 3. No entanto, em algumas situações, a natureza e a intensidade dos laços entre as partes podem conduzir a uma qualificação jurídica particular, como ilustrado abaixo.

C. Distinção entre contratos de produção agrícola, contratos de parceria e relações de trabalho

40. Tal como entendido no Guia, um contrato de produção agrícola pressupõe que as partes sejam juridicamente independentes. No quadro de relações integradas, o grau e a forma do controle exercido pelo contratante não deve modificar a natureza jurídica da relação para torná-la uma relação de dependência jurídica, o que estaria fora do escopo do Guia. Esta situação

poderia se apresentar, em função da qualificação feita segundo o direito interno e a interpretação dos tribunais, em duas situações: no caso de uma parceria e no caso de uma relação de trabalho.

1. Contrato de produção agrícola versus contrato de parceria

41. Estando ligado economicamente ao contratante e dele dependente, o produtor agrícola, na qualidade de parte jurídica independente, deve conservar a autonomia no que se refere aos seus bens e a gestão da sua empresa. Quando a natureza e o grau de controle exercido pelo contratante são tais que o produtor não disponha mais de autonomia jurídica, é possível concluir que uma empresa comum de fato foi estabelecida pelo produtor e pelo contratante. Esse projeto comum pode ser designado sob o nome de parceria, de empresa de fato ou outras noções similares. Isto pode acontecer quando o contratante é visto como participante direto de toda a atividade, quando ele detém a propriedade ou direitos de propriedade sobre os bens corpóreos e bens incorpóreos necessários para o funcionamento da empresa (por exemplo, os insumos e a tecnologia, o processo e, pelos direitos exclusivos, o futuro produto).

42. Quando o contratante e o produtor são considerados, em virtude do direito aplicável, como uma só entidade, o contratante poderá vir a responder pelas obrigações normalmente ligadas ao produtor, e tal situação poderá ensejar reivindicações por parte de terceiros em caso de descumprimentos pelo produtor. Embora esta hipótese seja rara, isto pode se aplicar às dívidas do produtor, em particular em relação a seus empregados que podem se encontrar engajados numa relação de trabalho diretamente com o contratante. Nestas situações, o contratante poderá responder pelo não respeito das regras aplicáveis em matéria de direito do trabalho e de proteção social.

2. Contrato de produção agrícola versus relação de trabalho

43. Quando o produtor é uma pessoa física e o contrato implica numa supervisão estreita do contratante, o direito aplicável pode qualificar esta relação particular como relação de trabalho, à qual todas as disposições do direito trabalhista e as regras de proteção social se aplicam, o que acarreta para o contratante importantes obrigações financeiras. A qualificação de “relação de trabalho”, os direitos e a proteção resultantes do estatuto de empregado e as regras aplicáveis são muito diferentes de um país para outro. Ao mesmo tempo, em numerosos setores, cada vez mais as empresas terceirizam por contrato as atividades e as funções, assegurando que as partes contratadas cumpram rigorosamente com o objeto convencionado em vista a alcançar uma melhor eficiência técnica e financeira. As relações de trabalho não são tratadas neste Guia.

44. Os critérios que permitem determinar a existência de uma relação de trabalho são enunciados pelas regras de direito social e do trabalho aplicáveis. As legislações nacionais têm frequentemente regras especiais relativas ao trabalho nas explorações agrícolas, assim como à fiscalização do trabalho.⁴ Frequentemente, a qualificação jurídica da relação de trabalho depende da interpretação dos tribunais, principalmente com base nos fatos e na realidade econômica, independentemente de quais sejam os acordos particulares ou a designação empregada no contrato. É prática corrente que os contratantes prevejam uma cláusula expressa no contrato de produção na qual o produtor é qualificado como “parte independente”, ou uma cláusula especificando que o produtor não é nem empregado, nem representante do contratante. Todavia, pode acontecer de tais cláusulas não serem válidas em relação ao direito aplicável ou de elas não serem vinculantes para o tribunal ou a autoridade estatal com a finalidade de determinar a natureza da relação.

45. Os critérios geralmente estabelecidos pelo direito interno para definir um contrato de trabalho são noções, tais como a subordinação, a dependência econômica, a integração na organização da empresa e a ausência de risco financeiro. A subordinação pode decorrer do poder e do controle exercidos pelo empregador para determinar o local e as condições de execução do trabalho, de poderes de direção e de supervisão, da avaliação dos resultados, da aplicação de sanções disciplinares, e frequentemente dos instrumentos de trabalho e das matérias-primas. Alguns destes elementos podem ocorrer em um contrato de produção agrícola quando o contratante fornece os insumos e exerce o controle técnico sobre o processo. Estes elementos são geralmente considerados relevantes – e de fato levam a caracterizar o produtor como um empregado – quando as tarefas contratadas são executadas em instalações do contratante. No entanto, dependendo das circunstâncias particulares, mesmo quando a produção é realizada no local de produção do produtor, a natureza do contrato pode ser qualificada como relação de trabalho exercido no domicílio do empregado.

46. A dependência econômica é um critério frequentemente utilizado para determinar se uma relação contratual caracteriza uma relação de trabalho; a existência de tal relação pode ser colocada em evidência notadamente quando os serviços são prestados de maneira pessoal e exclusiva, sendo a remuneração a única fonte de rendimentos. Estes elementos podem estar presentes em um contrato de produção agrícola. Os riscos financeiros assumidos pelo produtor podem, todavia indicar o exercício de uma atividade independente. Os riscos

4 Por exemplo, em nível internacional, ver o ILO Convenção da Inspeção do Trabalho (Agricultura), 1969 (Nº 129).

financeiros podem decorrer da responsabilidade assumida para a gestão da exploração e o investimento de capitais (como pode evidenciar a contratação de um seguro) com as possibilidades associadas de ganhos financeiros (em oposição à remuneração fixa).

CAPÍTULO 1

O QUADRO JURÍDICO

1. Como regra geral, as partes são livres para estruturar seus contratos como entenderem, com base no princípio da liberdade contratual, amplamente reconhecido. Esta liberdade, no entanto, pode ser limitada, tanto por regras de direito privado, quanto pelo quadro regulatório geral. Regras internas de direito dos contratos incluem várias disposições imperativas às quais as partes não podem derogar, mas em grande parte, elas consistem de regras supletivas que se aplicam às questões não abordadas especificamente pelas partes. Compreender como um contrato particular de produção agrícola é regulado incentivará as partes a considerarem disposições imperativas e regras supletivas aplicáveis e, assim, redigir as melhores cláusulas em seu contrato. Esta compreensão também ajudará as partes a tentar resolver as disputas, especialmente no que concerne as questões de interpretação e de identificação de regras supletivas aplicáveis.

I. O regime de direito privado aplicável

2. A maioria dos contratos de produção agrícola estabelece relações jurídicas puramente nacionais, o que significa que todos os elementos contratuais estão localizados ou produzem efeitos em um único país. Normalmente, os contratos de produção agrícola têm fortes laços com o país do domicílio ou da residência do produtor. O produtor pode ser membro deste país, e a obrigação essencial do contrato, ou seja, a produção de um produto agrícola designado é realizada na terra ou nas instalações detidas ou controladas pelo produtor. Vários outros elementos que fazem parte do contrato ou a ele relacionados são suscetíveis de se situar sobre o território deste país ou de ter um liame com este país. Isto se aplica, por exemplo, ao local de constituição ou de registro do contratante. Mesmo quando o contratante faz parte de uma multinacional, ele geralmente exerce suas atividades por meio de uma filial local, que é uma entidade jurídica distinta. Isto também se aplica, como outro exemplo, ao local onde o contrato é negociado e concluído, onde os produtos agrícolas são entregues e onde o pagamento deve ser efetuado.

3. Com base no caráter estritamente nacional do contrato, geralmente são as regras de ordem jurídica interna do produtor que se aplicam, incluindo tanto as regras imperativas, quanto as regras supletivas. Isto será o caso não apenas quando as partes se referirem expressamente à legislação nacional, mas também - como é o caso mais frequente - quando o contrato é omissivo a este respeito. Convém assinalar que, normalmente, não há nenhuma vantagem para as partes escolherem ou procurarem a aplicação de uma lei estrangeira para reger seu contrato, e em numerosos países é pouco provável que elas sejam autorizadas a fazê-lo. A escolha do sistema jurídico interno, por disposição expressa ou tácita, pode geralmente favorecer o acesso das partes - especialmente para a parte frágil - à justiça e às garantias processuais, tanto durante os procedimentos de resolução de litígios, quanto nos procedimentos de execução (ver Capítulo 7 para um exame mais aprofundado de resolução de conflitos).

4. O ordenamento jurídico interno também é suscetível de reger a maior parte das situações jurídicas envolvendo outras partes além do produtor e do contratante. Trata-se das partes que participam da execução do contrato de produção no quadro do mesmo acordo, ou dos contratos distintos. A mão de obra recrutada pelo produtor pertence a esta categoria. O direito interno também é suscetível de se aplicar a contratos de fornecimento de crédito, de insumos ou de serviços. Além disso, terceiros podem potencialmente ter uma reivindicação de responsabilidade contra o contratante ou o produtor, como resultado da execução do contrato de produção agrícola. Isso pode ocorrer, por exemplo, quando o local de produção ou os seus arredores - situados sobre o território nacional - sofram danos ambientais. A responsabilidade das partes pode ser comprometida em razão dos defeitos no produto agrícola que tem um impacto sobre outros participantes da cadeia de valor (como os consumidores). A dimensão internacional de uma venda dos produtos em um país estrangeiro, pode, todavia, dar lugar à aplicação de uma legislação estrangeira, uma situação discutida com mais detalhes no final da presente seção nos parágrafos 33-40.

A. O tratamento jurídico dos contratos de produção agrícola

5. A determinação do regime jurídico aplicável a um contrato particular envolve determinar se a relação pode ser classificada como um tipo de contrato legalmente definido nos termos da legislação aplicável. Os contratos especiais são redigidos por conjuntos específicos de regras, incluindo as regras obrigatórias e as regras supletivas, que podem ser diferentes das que se aplicam de maneira geral aos contratos. Frequentemente, as disposições derogatórias das regras gerais do direito dos contratos concernem, por exemplo, as condições de forma dos contratos, à extensão das obrigações das partes, à determinação do preço ou aos prazos de prescrição. A qualificação do contrato

pode igualmente ter outros efeitos além da relação entre as partes (por exemplo, relativas ao regime fiscal aplicável).

6. Um elemento que pode determinar a classificação de um contrato sob um sistema jurídico específico é a natureza da obrigação essencial que caracteriza o contrato, normalmente se está relacionado ao fornecimento de bens ou à prestação de serviços. Contratos complexos, com mais de uma prestação característica, muitas vezes são difíceis de classificar, e sistemas jurídicos usam diferentes abordagens para caracterizar a transação. Em alguns casos, a própria lei pode criar um regime aplicável a essa transação particular, que assim se torna "tipificada". Quando não existe tal regime especial, a natureza mista da relação contratual pode levar à identificação de diferentes estruturas contratuais subjacentes (por exemplo, "vendas", "locação", "depósito") e, como resultado, submeter a relação a uma combinação de regimes contratuais, como se as obrigações contratuais identificadas não estivessem relacionadas. Sob uma abordagem mais simples, um desempenho particular pode ser considerado como prevalecente na transação, resultando na aplicação do regime jurídico correspondente a aquele desempenho de toda a relação. Enfim, segundo ainda outra abordagem, se a operação apresenta características totalmente originais ("*sui generis*"), as regras relativas a contratos similares se aplicarão por analogia somente na medida em que elas sejam compatíveis com a operação em questão.

1. Uma categoria especial de contrato

7. Cada vez mais as políticas econômicas e sociais internas reconhecem a natureza especial dos acordos entre produtores agrícolas e contratantes. Alguns países regulam as relações por meio de regras de direito material, geralmente uma combinação de regras obrigatórias e de regras supletivas, criando assim um ou vários tipos específicos de contrato. Estes regulamentos variam em natureza e campo de aplicação. Enquanto alguns deles focam em produzir para o mercado, outros lidam especificamente com o contrato de produção agrícola discutido no Guia. Por conseguinte, a legislação especial pode usar termos diferentes (como "contrato agrícola", "contrato de produção", "contrato de integração", "contrato de agregação", "contract farming" ou "contrato agroindustrial"). Deixando de lado a diversidade na terminologia e no objetivo, tal legislação especial é em geral destinada a objetivos comuns, tais como aumentar a segurança e transparência nos contratos, proteger os produtores contra práticas desleais e encorajar as partes a estabelecerem relações estáveis em seu interesse mútuo.

8. A regulamentação específica dos contratos de produção agrícola pode revestir diferentes formas. Em alguns sistemas jurídicos, as disposições

especiais existem no quadro da legislação sobre os contratos, enquanto em outros, fazem objeto de uma lei distinta. No direito agrário, no direito fundiário, no direito do trabalho, no direito empresarial, no direito tributário, no direito comercial, no direito da concorrência ou em outras leis, disposições especiais podem dirigir as relações entre os operadores envolvidos na produção agrícola primária e aqueles envolvidos no mercado, seja para incluir expressamente esses contratos ou, ao contrário, excluí-los do seu campo de aplicação geral. As disposições relativas às relações entre as partes que decorrem do direito privado são frequentemente incluídas em um estatuto geral sobre o desenvolvimento do setor agrícola, que também abrange vários aspectos diferentes, como o investimento, o financiamento, a propriedade fundiária e as organizações de produtores. Tais disposições também podem ser parte de uma lei aplicável a um determinado produto, principalmente quando um organismo público exerce poderes de regulação em relação a este produto. Além disso, relações privadas são às vezes regidas por condições tipo aprovadas por organizações representando os meios profissionais, cujos efeitos são tornados obrigatórios, seja diretamente, seja por meio de uma homologação pelo poder público competente. Modelos de contratos – coletivos ou individuais – podem igualmente ser anexados à legislação especial.

9. Os regimes especiais, enquadrando os contratos de produção agrícola, podem conter exigências relativas à forma de contrato, bem como às obrigações de fundo atribuídas às partes. As regras a respeitar quanto à forma escrita e ao conteúdo mínimo visam fortalecer o poder de negociação do produtor e lhe permitir uma avaliação dos benefícios esperados e riscos potenciais aos quais ele pode ser exposto (ver Capítulo 2, secções II e III, para um exame mais aprofundado dos requisitos para o formulário de contrato e formação do contrato). Em alguns casos, regimes especiais exigem a comunicação de determinadas informações pré-contratuais, em uma tentativa de minimizar a assimetria de informações sobre questões importantes (tais como a descrição de produção, os requisitos de saúde e ambientais e riscos econômicos da atividade, os investimentos estimados em instalações ou áreas de cultivo para a produção, e as alternativas para empréstimos). A transparência favorece a prática equitativa porque permite prever as condições que se aplicam em caso de execução e em caso de inexecução.

10. As regras relativas ao conteúdo de direito material das obrigações tentam restringir as práticas desleais e proteger os produtores, permitindo-lhes o meio ou reafirmando princípios de ordem geral ou específicos enunciados em outros instrumentos legislativos. Enquanto a maioria dos sistemas jurídicos deixam as partes com ampla liberdade para regular seu relacionamento, outros tentam alcançar um equilíbrio entre direitos e obrigações das partes por meio de disposições imperativas. Finalmente, muito importante, a maioria das

legislações especiais lida com a resolução de conflitos, muitas vezes impondo às partes a prever em seu contrato mecanismos alternativos de resolução, e às vezes também por meio da apresentação de uma das partes de um procedimento de solução de controvérsias específicas, buscando, assim, garantir soluções viáveis de execução e promover o cumprimento do contrato (ver Capítulo 7, par. 8 para um exame mais aprofundado).

2. Os tipos de contratos tradicionais

11. Nem todos os sistemas jurídicos tratam os contratos de produção agrícola como uma categoria especial de contratos, e mesmo aqueles que o fazem, podem não regular com muito detalhe todas as obrigações mútuas no âmbito de um contrato de produção agrícola. Portanto, para os casos não expressamente abordados pelas partes, regras supletivas podem ser elaboradas a partir das regras que regem tipos de contratos tradicionais, dependendo de quais elementos são encontrados para ser preponderante no âmbito de um determinado arranjo contratual.

12. Como visto precedentemente, segundo o direito aplicável, a natureza das obrigações das partes pode desempenhar uma função importante na caracterização de cada desempenho, ou mesmo da transação em conjunto. Para isto, deve ser feita uma distinção entre duas categorias de encargos gerais: a primeira, envolve uma transferência de propriedade dos bens do produtor ao contratante, e na segunda, o contratante conserva a propriedade em todo o processo de produção.

13. *As operações envolvendo a transferência de propriedade.* Muitos contratos de produção agrícola, especialmente aqueles destinados à produção vegetal e colheita, contam com mecanismos que normalmente caracterizam uma operação de venda. Em relação à venda, o vendedor se compromete a entregar bens específicos para o comprador, mediante o pagamento de um preço fixo. A venda transfere a propriedade sobre as mercadorias para o comprador, assim como todas as garantias relacionadas. Dependendo da operação particular, o produtor poderia ser tanto o vendedor que entrega a produção para o contratante, quanto o comprador de insumos - animais, sementes ou plantas - do contratante. Mas, diante da presença frequente de certos aspectos em um contrato de produção agrícola, é às vezes difícil qualificar o regime jurídico do conjunto da transação como venda. Poderia ser assim quando, como acontece frequentemente, os insumos são fornecidos pelo contratante por conta de uma quantidade substancial dos materiais necessários para a produção, ou quando as especificações estabelecidas no contrato não dizem unicamente respeito ao produto no momento da entrega, mas lida com processos e técnicas a serem implementados durante a produção, com o

resultado que a preponderância de obrigações do produtor consiste no fornecimento de mão de obra ou de outros serviços.¹ Outra particularidade do contrato de produção agrícola é que frequentemente o produto é individualizado e não pode ser fornecido a partir de uma terceira parte. A maneira como estes vários elementos são avaliados para a caracterização do contrato dependerá de cada sistema jurídico particular.

14. *Operações que não impliquem em transferência de propriedade.* Esta categoria engloba normalmente a criação de animais em que o contratante continua como proprietário dos bens, e sob certos sistemas legais também pode abranger culturas de alto valor (muitas vezes protegidos por direitos de propriedade intelectual). Dependendo dos objetivos pretendidos pelas partes e, segundo a lei aplicável, os contratos de produção agrícola poderão repousar em certos tipos de contrato que não impliquem em transferência de propriedade. Em certos sistemas jurídicos, por exemplo, o produtor pode ser considerado para fornecer "serviços" (ou seja, para fornecer sua mão de obra e as suas competências, a utilizar melhores esforços, em vez de estar comprometido com um resultado específico), e o preço será definido de acordo com os padrões de desempenho. Em certos países, especialmente para a criação de animais, tipos particulares de contratos incluídos nas categorias gerais da locação ou do empréstimo se aplicam, em virtude dos quais o produtor tem o uso dos animais que pertencem ao contratante – ou que são administrados por ele – durante certo período, no curso do qual o produtor é responsável pelo seu estado. Em alguns países de direito do sistema *common law*, a aplicação das regras relativas ao "depósito" confere ao contratante garantias estendidas contra a utilização, a venda ou outros tipos de cessão possíveis pelo produtor – geralmente de sementes ou de produtos vegetais de uma marca especial ou de produtos geneticamente modificados – sobre os quais o contratante detém direitos de propriedade intelectual. Os tipos de contratos acima mencionados constituem apenas exemplos, outros tipos podem ser aplicados no quadro de um sistema jurídico particular, cada um submetido a um regime jurídico correspondente.

15. Quando as partes, em geral, são livres de escolher um tipo particular de contrato para estruturar toda a sua relação, algumas relações podem ser submetidas a uma qualificação imperativa, geralmente com a finalidade de se aplicar disposições imperativas visando responder a objetivos sociais ou econômicos e fazer respeitar as políticas públicas (por exemplo, para a proteção da parte frágil). Como já foi discutido, este é tipicamente o caso de contratos de trabalho (veja a Introdução, parágrafos. 43-46), e é também o caso em certos

1 Para contratos de compra e venda internacional, ver as distinções contidas no Art. 3. CISG.

sistemas legais aplicáveis aos contratos de produção agrícola (ver acima subseção 1, “Uma categoria especial de contrato”). Além disso, dependendo da metodologia utilizada no direito interno, um juiz pode considerar que o verdadeiro objetivo econômico buscado pelas partes, ou a essência da relação, requer a aplicação de um regime jurídico diferente daquele designado pelas partes.

B. As outras fontes jurídicas internas

16. Se um contrato de produção agrícola é tratado como uma categoria especial de contratos, ou é assimilado, no todo ou em parte, em tipos de contratos tradicionais, qualquer acordo particular será submetido à aplicação de um conjunto de outras regras de direito. Em primeiro lugar, as partes encontrarão diferentes restrições de ordem geral, na legislação ou na jurisprudência, que são projetadas para proteger os interesses sociais e econômicos primordiais. O direito interno pode fornecer termos implícitos ou regras supletivas que são aplicáveis aos contratos de produção agrícola por força de diferentes fontes legais, incluindo as disposições legais, os princípios gerais, as regras tradicionais e costumeiras, os usos e práticas e a *soft law*. Outras fontes também podem ser relevantes em relação ao direito nacional. Em particular, a interpretação dada pelos tribunais é importante em todos os sistemas jurídicos, ainda que em diferentes graus. Em alguns sistemas jurídicos, a doutrina jurídica é também uma importante fonte de interpretação.

17. Convém ressaltar que certos países reconhecem uma pluralidade de ordenamentos jurídicos dentro de suas fronteiras. Em sistemas federais, a regulação do contrato encontra-se frequentemente com as subdivisões políticas, mas pode ser dividida com o governo central. Além disso, muitos países reconhecem o pluralismo jurídico, em que o direito de algumas regiões ou comunidades a serem regidas por regras específicas repousam sobre a tradição jurídica ou sobre critérios pessoais, étnicos, territoriais ou religiosos. O campo de aplicação e a aplicabilidade das regras no quadro de cada ordem jurídica particular, e da maneira de resolver os conflitos suscetíveis de sobrevir entre as diferentes ordens jurídicas autônomas variam segundo o sistema constitucional do país em questão.

1. As regras e os princípios do direito

18. O direito geral do contrato regerá tipicamente os aspectos fundamentais do acordo, tais como sua interpretação, sua formação e sua validade, seu conteúdo ou seu objeto, a inexecução e as medidas a serem adotadas em caso de inexecução, os prazos de prescrição, a cessão de direitos e os direitos de terceiros, bem como a representação e a reparação. Estes dois últimos

conceitos, no entanto, podem ser encontrados em categorias de regras distintas. Deve-se notar que as disposições encontradas em outras categorias jurídicas também podem ser relevantes no contexto de contratos de produção agrícola, como os direitos reais (que tratam, nomeadamente, com interesses de propriedade, de posse e de segurança), a capacidade jurídica das pessoas físicas e coletivas, ato ilícito, a responsabilidade, o direito das sociedades e, em contextos particulares, o direito da família ou o direito das sucessões. Leis relacionadas com processos judiciais e os mecanismos alternativos de resolução de conflitos da mesma forma serão relevantes.

19. Certo número de regras imperativas será suscetível de tratar a questão das cláusulas abusivas ou das práticas desleais no quadro de contratos de produção agrícola. Por exemplo, no campo do direito dos contratos, disposições relativas à validade dos contratos podem se aplicar, em particular quando se trata de vícios do consentimento. No que se refere à formação do contrato, disposições especiais podem se aplicar para os contratos tipos, visando proteger os interesses da parte que não redigiu o contrato. Além disso, existem, em numerosos sistemas jurídicos, regras aplicáveis a certos tipos de contratos que visam proteger a parte frágil quando a desigualdade das forças de negociação é suscetível de engendrar cláusulas contratuais desequilibradas ou que permitam a parte em posição dominante utilizar práticas desleais.

20. Além disso, os princípios gerais do direito podem fornecer orientações para as partes. Em muitos sistemas jurídicos, a liberdade das partes para chegar a um acordo sobre os termos do contrato, ou o exercício dos direitos no âmbito do contrato, além de possíveis limitações na legislação obrigatória, também pode ser interpretada de acordo com os princípios ou normas de comportamento. Os princípios reconhecidos em uma medida mais ou menos ampla incluem: o princípio da boa-fé; o princípio da razoabilidade; a preferência pela preservação, sempre que possível, do contrato e sua eficácia em conformidade com o seu objetivo e a vontade original das partes; a lealdade e a negociação justa (muitas vezes consideradas como corolários do princípio da boa-fé); o comportando de uma forma coerente; e do dever de informação; a transparência e a cooperação entre as partes. Deve-se ressaltar, no entanto, que os princípios particulares, bem como sua formulação, sua autoridade e seu alcance variam de acordo com as características do sistema jurídico de cada país, e podem ainda ser objeto de debate, mesmo dentro de um mesmo Estado. Noções como a justiça ou equidade no contrato, por exemplo, não são universais e nem sempre implicam obrigações positivas, ou podem estar sujeitas a outras interpretações ou normas que levam a resultados diferentes de um país para outro. É amplamente reconhecido, no entanto, que alguns conceitos podem ser aplicados para alcançar um mesmo resultado, consistente em estabelecer ou restabelecer certo nível de equidade entre as partes, quando

este equilíbrio tenha sido gravemente perturbado por cláusulas contratuais abusivas ou atos profundamente desonestos.

21. Geralmente aceita-se que certas exigências sejam razoáveis ou mesmo necessárias para proteger um interesse legítimo, e que certos tipos de comportamento não devem ser aceitos ou deveriam ser sancionados (como o fato de agir de má-fé; o abuso de direitos; o abuso de influência, a pressão e as táticas desleais; a exploração de uma posição negocial mais forte; a não revelação de informações críticas; a aplicação das alterações de práticas unilaterais, e muitos outros). Os princípios geralmente reconhecidos também se refletem em instrumentos de orientação visando encorajar as boas práticas em operações comerciais ou em sistemas de produção de alimentos. Convém notar que as partes podem se referir aos princípios gerais em seu contrato, ou aplicar estes princípios à sua relação em geral ou para determinados aspectos.

2. As regras do direito costumeiro e seus usos

22. As regras do direito costumeiro podem ser aplicadas em muitos sistemas jurídicos, incluindo os casos em que os contratos de produção agrícola são firmados com as comunidades autóctones locais ou com seus membros. As regras do direito costumeiro derivam frequentemente de práticas e tradições, elas não podem ser codificadas e nem escritas, e podem lidar com questões como o estatuto pessoal, as relações familiares, a herança, a governança da terra e outros recursos naturais, e os direitos sobre o animal. Os direitos também podem ser coletivos e referem-se a todo um grupo ou a uma comunidade. No que diz respeito às relações contratuais, as regras do direito costumeiro podem lidar com a capacidade das pessoas para concluir um acordo (restringindo, por exemplo, os direitos das mulheres em certos contextos), a validade dos acordos, as questões de forma e provas, a execução e as sanções em caso de inexecução. Mecanismos de execução e de resolução dos conflitos internos são frequentemente adotados. É importante, portanto, reconhecer que a cultura local e as instituições privadas podem, em algumas situações, prevalecer sobre as regras estabelecidas pela lei e pela jurisprudência.

23. O direito costumeiro é reconhecido em alguns países, muitas vezes pela Constituição ou por outras disposições legislativas. A aplicabilidade e o objetivo destas regras, como são reconhecidas, e como possíveis conflitos entre as várias ordens jurídicas autônomas serão resolvidos, dependem das características particulares do sistema jurídico de cada país. Muitas vezes, no entanto, não há regras definitivas que regulem a aplicação de tais leis, que, portanto, só regem as relações entre os membros da comunidade particular em questão. Em outras definições, regras do direito costumeiro podem ser aplicadas pelos tribunais como usos ou costumes locais e, estes dois conceitos

são muitas vezes confundidos. Mesmo quando uma prática ou tradição particular não equivale juridicamente a um costume, as partes devem levá-los em consideração, de forma cuidadosa, nas suas relações, especialmente quando a relação tem uma forte dimensão social, cultural e pessoal.

3. Os usos e as práticas do comércio

24. Os usos também podem se referir a práticas e termos contratuais em operações que ocorrem em um ramo de atividade comercial ou industrial em particular, por exemplo, para alguns produtos agrícolas. Dependendo das circunstâncias, os usos relevantes podem ser locais ou internacionais. Na maioria dos sistemas jurídicos nacionais, os usos e as práticas são incluídos por lei entre as possíveis fontes às quais os tribunais podem ou devem aplicar para um determinado contrato ou para as cláusulas contratuais. O nível de reconhecimento e de autoridade conferido aos usos não escritos difere consideravelmente segundo os sistemas jurídicos e repousa em geral sobre a prática judiciária. Como princípio geral, a aplicação dos usos não deve ser desrazoável ou contrária às regras positivas da lei, nem para cláusulas expressas ou para o conteúdo geral do contrato. No entanto, usos foram invocados pelos tribunais em alguns casos para interpretar os termos claros de uma estipulação contratual (por exemplo, para o efeito de permitir certo grau de flexibilidade na quantidade especificada a ser entregue ou na data da entrega prevista no contrato).

25. Se um uso específico pode, de fato, ser invocado para preencher cláusulas ausentes de um contrato ou para interpretar suas cláusulas, apresenta questões complexas relativas à real existência do uso invocado. Tal determinação geralmente é feita por meio da análise de sua aplicação efetiva e constante por partes semelhantes, e das provas que as partes estavam cientes disso e poderiam ser esperado observá-lo. Aqui, as regras de prova são cruciais e dependem da situação específica, bem como as regras processuais aplicadas pelo tribunal. Em certos casos, documentos como contratos-tipos e condições gerais ou normas da profissão serão considerados como refletindo os usos se estes últimos respondem aos critérios apresentados pela lei aplicável.

4. As condições gerais e os documentos de orientação

26. Normas para serem aplicadas diretamente pelas partes contratantes ou regras que proporcionam uma orientação mais geral para eles e, por vezes, para outras partes interessadas, podem ser encontradas em (a) formas ou condições do contrato-modelo; (b) normas técnicas; e (c) vários instrumentos, tais como códigos de ética e conduta, que têm um caráter voluntário e são designados como instrumentos de *soft law*.

a) As cláusulas contratuais e os documentos contratuais padronizados

27. Os contratos modelo e as cláusulas-tipos podem ser elaborados por entidades privadas, tais como agrupamentos profissionais - especialmente aquelas focadas em um determinado produto particular - organizações profissionais, organizações não governamentais ou sociedades comerciais individuais. De preferência, o contrato modelo elaborado implicaria um amplo conjunto de atores que representam os produtores e contratantes. Contratos padronizados podem também ser originado de entidades públicas (como organizações internacionais, ou organismos governamentais, ou organismos formados por partes interessadas de vários setores). De maneira geral, a conformidade aos documentos contratuais tipos é controlada por um organismo externo ou interno, que pode servir de autoridade de execução.

28. Em certos contextos, alguns países optaram por permitir que as indústrias se autorregulassem, em certa medida, por meio de cláusulas-tipos e de documentos de orientação. A lógica subjacente é que as empresas privadas possam ter melhor conhecimento para a elaboração de disposições contratuais de acordo com as necessidades práticas. Para garantir que as cláusulas-tipos e os documentos de orientação sejam imparciais e equilibrados, a participação e o processo devem ser tanto voluntários quanto transparentes.

b) As normas técnicas

29. Um grupo importante de normas trata sobre as características técnicas para a qualidade do produto (que definem, por exemplo, valores de segurança alimentar ou atributos exigidos para regimes alimentares específicos ou que respondam a prescrições religiosas) e os sistemas de segurança, que estabeleçam critérios, imponham procedimentos de prevenção e controle de riscos e garantam a rastreabilidade ao longo dos processos de produção e transformação (ver Capítulo 3, par. 47-56 e 105-108). Diversas normas também abordam a conduta recomendada nas relações contratuais, em particular com respeito aos direitos humanos, às questões ambientais, às condições de trabalho e a outras questões sociais, resultando em obrigações específicas que vão além do nível exigido pelas regulamentações públicas aplicáveis. Muito frequentemente, as normas dizem respeito a categorias de produtos agrícolas, e podem combinar objetivos relativos às diferentes áreas. As normas não são tipicamente de um país específico, embora possam resolver problemas específicos que são mais suscetíveis de surgir em certos contextos do que em outros.

30. Alguns sistemas e normas técnicas de produção ganharam amplo reconhecimento e são cada vez mais aplicados voluntariamente, o que contribui

para uma harmonização entre as diferentes regiões do mundo. Em alguns casos, eles têm sido obrigatórios por disposições regulamentares. Nessa situação, ou quando as partes os incluem como termos expressos ou por referência no seu contrato, o que era originalmente *soft law* e regulamentos voluntários tornam-se obrigatórios para as partes. Mesmo na ausência de tal aplicação expressa, as práticas recomendadas poderiam ser vistas como usos aplicáveis. Da mesma forma, as normas podem beneficiar-se de amplo reconhecimento em razão da autoridade da entidade que as desenvolveram ou pela sua qualidade intrínseca.

c) *Soft law*

31. Em certos países, os governos têm procurado cada vez mais o instrumento não-obrigatório *soft law* como uma alternativa ou um complemento às regras imperativas, a fim de promover práticas contratuais equitativas nas relações comerciais ou nas relações de negócios em geral, ou mais especificamente entre fornecedores e compradores da indústria alimentar. *Soft law* inclui, por exemplo, os princípios elaborados por organizações intergovernamentais que visam criar um liame entre o setor público, o setor privado e grupos da sociedade civil, por meio do qual os governos são informados de certos critérios básicos que precisam ser cumpridos a fim de construir a capacidade e as habilidades do produtor. Segundo os países, a *soft law* consiste em recomendações por um organismo público, ou nos códigos de práticas ou de boa conduta voluntários, elaboradas e colocadas em prática conjuntamente pelas partes interessadas. Mecanismos de controle e de aplicação são, por vezes, colocados em prática para incentivar e informar sobre o cumprimento das regras voluntárias, que geralmente trazem benefícios na formação da reputação. Ao contrário, o descumprimento pode ser sancionado por meio de medidas disciplinares, afetando geralmente os direitos de participação no seio do grupo que se encontra na origem das regras voluntárias. Estas podem igualmente prever procedimentos de resolução de conflitos.

32. Além disso, os instrumentos internacionais que não são diretamente aplicáveis podem ser pertinentes como *soft law*. No campo do direito comercial privado, em particular do direito dos contratos, embora eles tenham sido concebidos para se aplicar às operações transfronteiriças, dois instrumentos merecem particularmente serem mencionados: primeiramente, a *Convenção das Nações Unidas sobre os contratos de compra e venda internacional de mercadorias de 1980 (CISG ou CVIM)* fornece um conjunto moderno e equilibrado de regras para as operações comerciais, e é utilizada com frequência como um modelo no quadro das reformas do direito dos contratos, tanto no nível nacional como regional, e como fonte de inspiração de cláusulas contratuais em certos setores da atividade. Em segundo lugar, os *Princípios do UNIDROIT relativos aos contratos do comércio internacional, 2010* (os

Princípios do UNIDROIT), que consistem em uma codificação privada ou um “*restatement*” do direito geral dos contratos, são amplamente reconhecidos por enunciarem regras equilibradas para as relações contratuais – com uma atenção especial para a parte frágil e preservando a finalidade econômica do contrato – e as soluções neutras e compatíveis com a maioria dos sistemas jurídicos nacionais. Quando julgados apropriados para uma relação particular e sob reserva de regras imperativas aplicáveis, a *CISG* ou os *Princípios do UNIDROIT* podem ser utilizados pelas partes para redigir o seu contrato (por exemplo incorporando algumas disposições como cláusulas do contrato) ou servir de referência útil para terceiros que intervenham no quadro de resolução de um conflito. Convém ressaltar que, quando elas aplicam os *Princípios do UNIDROIT*, as partes, os juízes e os árbitros poderão levar em conta as *Cláusulas tipos sobre a utilização dos Princípios do UNIDROIT relativos aos contratos do comércio internacional pelas partes*².

C. Os contratos contendo um elemento internacional

33. Embora isto seja raro, os contratos de produção agrícola podem, por vezes, envolver um elemento internacional (por exemplo, quando o lugar do contratante de negócios situa-se em um país diferente do produtor). Essa situação pode ser encontrada no âmbito de contratos multilaterais envolvendo, por exemplo, um importador, uma organização de produtores e seus membros. Além disso, o caráter internacional do contrato decorre do fato de que as mercadorias devem ser enviadas pelo produtor diretamente para um país estrangeiro. Esta seção examina primeiro o caso em que um elemento internacional relaciona-se com as obrigações decorrentes do contrato, e, em seguida, trata brevemente da responsabilidade extracontratual internacional.

1. As obrigações contratuais

34. Na maioria dos países, as partes em um contrato internacional são livres para escolher a lei aplicável, o tribunal competente ou o mecanismo de resolução de conflitos. Ao concordar em se comprometer com a legislação de um Estado em particular, as partes se submetem a todas as leis ou regulamentos pertinentes que regem o seu contrato nesse Estado.

35. Quando um contrato de produção agrícola reveste um caráter internacional, as partes comumente escolhem a lei do Estado onde a produção

² Informações mais detalhadas sobre as Cláusulas tipos são disponíveis sobre o site Internet do UNIDROIT, no endereço: <http://www.unidroit.org/fr/instruments/contrats-du-commerce-international/picc-clauses-types>

tem lugar, como lei aplicável ao contrato. Uma das razões para esta escolha é deixar claro aos produtores que o regime jurídico interno é o aplicável ao contrato, que é normalmente uma das suas expectativas, porque é o mais conhecido para eles. Esta escolha facilita assim o cumprimento do contrato e sua execução. Também é possível que a escolha de uma lei estrangeira para reger o contrato possa ser proibida por disposições imperativas, que pode ser o caso quando a legislação especial sobre os contratos de produção agrícola tenha sido promulgada no Estado do produtor ou quando as regras aplicáveis de direito internacional privado coloquem limitações sobre a escolha da lei aplicável. No entanto, também pode acontecer de um determinado Estado com uma legislação especial que rege os contratos para a venda de produtos agrícolas ter tornado obrigatoriamente aplicável quando as mercadorias são entregues nesse Estado, independentemente da lei aplicável ao contrato. Em tal situação, enquanto as disposições obrigatórias vincularão o juiz no Estado que as promulgou, a sua aplicação por um juiz em uma jurisdição estrangeira não é sempre certa.

36. Quando um conflito for apresentado a um tribunal, na ausência de cláusula de escolha da lei no contrato, o juiz teria que determinar qual a lei aplicável. Estas regras diferem de acordo com os sistemas jurídicos, mas, no caso de contratos de produção agrícola, a lei do Estado onde o produtor está situado é suscetível de ser a lei aplicável. A decisão a este respeito muitas vezes repousa sobre a residência do produtor, o local de entrega acordados ou uma combinação de fatores que indiquem uma ligação mais estreita com o contrato ou a obrigação particular em questão.

37. Em certos casos, um regime jurídico uniforme pode ser aplicável ao fundo das obrigações contratuais. Isto pode ocorrer quando os Estados envolvidos adotarem um estatuto comum relativo às obrigações contratuais ou como resultado da aplicação da CISG, que se tornou o regime geral aplicável para a venda internacional de mercadorias em muitos países. A CISG aplica-se quando os critérios relativos aos Estados contratantes sejam satisfeitos ou quando seja o resultado de uma determinação do direito internacional privado. Mesmo quando se aplica um regime uniforme, no entanto, certas questões podem não entrar em seu campo de aplicação. Por exemplo, a CISG não governa a validade do contrato ou de seu efeito sobre a propriedade das mercadorias. Tais questões devem ser resolvidas nos termos da lei nacional aplicável.

38. Quando um conflito relacionado a um contrato internacional é resolvido por meio da arbitragem, a determinação da lei aplicável ao mérito obedece a uma maior flexibilidade que diante dos tribunais estatais, de acordo com a legislação e as regras específicas do processo aplicáveis. As partes podem,

geralmente, escolher as regras de direito e não uma lei de um Estado específico e, neste contexto, os Princípios UNIDROIT são um instrumento amplamente reconhecido. As partes podem também autorizar um árbitro ou um mediador para resolver o conflito com base na justiça e na equidade. Isto pode constituir uma base adequada para soluções em operações de produção transfronteiriças (por exemplo, quando as empresas estão lidando com produtores situados na proximidade da fronteira de um país limítrofe).

2. As obrigações extracontratuais

39. Quando os bens produzidos sob um contrato de produção agrícola são impróprios para o consumo humano ou animal e causarem danos pessoais ou prejuízos, o demandante pode reclamar uma reparação. Trata-se então de determinar qual das partes será obrigada a assumir a responsabilidade e a pagar as perdas e danos pelo prejuízo causado. Numerosos países aplicam regras gerais em matéria de responsabilidade civil delitual ou extracontratual, enquanto outros editaram leis específicas em matéria de responsabilidade pelo fato do produto ou de segurança alimentar. Segundo a lei aplicável, o regime de responsabilidade (por exemplo, fundado sobre a culpa ou sobre a responsabilidade objetiva) e as circunstâncias da espécie, a responsabilidade poderá ser imputada, seja ao produtor, seja a outro participante da cadeia de aprovisionamento, em particular o que intervém na transformação do produto ou que o tenha colocado no mercado. A lei pode igualmente prever a repartição da responsabilidade entre diferentes participantes.

40. Quando um elemento internacional é envolvido (por exemplo, quando o dano é sofrido em um país diferente daquele em que o produto foi feito), o juiz competente irá determinar a lei aplicável ao mérito do processo, geralmente com base na análise do conflito da lei. Pode-se observar que o conflito específico das regras de lei aplicáveis à responsabilidade do produto considera, como uma condição para a aplicação de uma lei estrangeira, se a pessoa acusada de ser responsável - normalmente o produtor - poderia razoavelmente prever que o produto seria comercializado no país onde o dano foi ocorrido. Consequentemente, sob tais regras, a pessoa acusada de ser responsável não estaria sujeita a uma lei imprevisível. Visto que pode ser difícil obter uma indenização efetiva de um produtor estrangeiro, e as considerações de ordem pública podem prevalecer, levando assim à imputação da responsabilidade sobre o operador que colocou o produto no mercado.

II. A função do quadro regulamentar

41. Além da legislação que rege as suas obrigações e os elementos de seu contrato de produção agrícola, as partes estarão sujeitas a várias leis e regulamentos que irão influenciar a formação e implementação de seu contrato, nomeadamente em matéria de especificações técnicas. Este quadro regulamentar pode favorecer e estimular a perenidade da relação ou agir como desincentivo à agricultura contratual devido a regulamentações intrusivas ou com sobrecarga desnecessária. Na maioria dos casos, estes instrumentos regulamentares visam proteger os bens públicos, o desenvolvimento do setor agrícola e salvaguardar as populações rurais. Eles podem envolver: regras sobre a proteção dos direitos humanos na agricultura, abrangendo direitos civis e políticos, bem como os direitos econômicos, sociais e culturais (tais como o direito à alimentação, o direito à saúde, o direito à segurança social e o direito ao trabalho); a proteção humana, animal e florestal e do ambiente; direito do trabalho e trabalho rural decente na agricultura; as disposições que enquadram o acesso aos recursos naturais necessários à produção agrícola; e acesso a insumos agrícolas e ao comércio de produtos agrícolas. Esta seção apresenta uma lista não exaustiva dessas áreas de regulamentação que podem particularmente influenciar a formação e a execução dos contratos de produção agrícola. Refere-se a instrumentos regulamentares adotados pelos países, tanto em escala nacional quanto internacional.

A. O comércio agroalimentar

42. A agricultura contratual é diretamente concernida pelas disposições regulamentares relativas à produção e ao comércio de produtos agrícolas, assim como pelas medidas sanitárias e exigências técnicas que os países são livres para colocar em prática, no nível nacional e internacional, no quadro da liberalização do comércio.

43. O direito do comércio internacional, em grande parte composto pelos acordos internacionais concluídos no quadro da Organização Mundial do Comércio (OMC), modela as formas políticas e legislação nacionais em matéria de apoio e de governança do setor agrícola. Os compromissos jurídicos assumidos pelos países a nível multilateral, tipicamente têm de ser implementados por meio de reformas do direito interno e das estruturas institucionais ou administrativas. Um bom exemplo deste tipo de compromisso multilateral no setor agrícola é o artigo 27 (3) (b) do Acordo da OMC sobre os Aspectos Relacionados ao Comércio dos Direitos de Propriedade Intelectual (Acordo TRIPS), em virtude do qual torna obrigatório para os membros da OMC prever um sistema de proteção das variedades vegetais; cumprir com os compromissos de redução de subsídios à exportação expressos pelo artigo 9º

do Acordo sobre Agricultura da OMC; e cumprir a exigência de que os conselhos de comercialização agrícola, geralmente enquadrados na definição de "empresas comerciais do Estado", expresso no artigo XVII do Acordo Geral sobre Pautas Aduaneiras e Comércio de 1994, a efetuar as suas compras (por exemplo, dos insumos agrícolas) de uma forma não discriminatória.³

44. O Acordo da OMC sobre a agricultura contém medidas relativas ao acesso aos mercados, às ajudas nacionais e às subvenções às exportações, que as Partes do acordo devem colocar em prática. Além disso, o Acordo sobre as ADPIC solicita a todos os membros da OMC que assegurem uma proteção "eficaz e suficiente" dos direitos da propriedade intelectual (DPI) que não se constituem de restrições ao comércio. O Acordo sobre as medidas sanitárias e fitossanitárias (MSP) e o Acordo sobre os obstáculos técnicos ao comércio (OTC) influenciam as regulamentações nacionais em matéria de segurança alimentar, de qualidade dos gêneros alimentícios, assim como da saúde animal e vegetal. Eles concernem igualmente outras exigências técnicas (tais como a certificação, a rotulagem e a normalização) que se aplicam aos produtos agrícolas no quadro do comércio interior e do comércio internacional.

45. A segurança e a qualidade dos alimentos adquirem uma importância crescente e constituem, cada vez mais, o objeto de regulamentações internas visando proteger o consumidor. O termo "legislação relativa à segurança alimentar" refere-se a toda a legislação que trata ou se destina a garantir "que os alimentos não causarão dano ao consumidor, quando eles são preparados e/ou consumidos de acordo com a sua finalidade". O Acordo MSP, além disso, solicita às partes que harmonizem em matéria de segurança alimentar com os padrões aprovados pela Comissão do *Codex Alimentarius*, que desenvolve normas alimentares internacionais harmonizadas. Estas normas aplicam-se a diferentes níveis de produção e de elaboração de produtos agrícolas e também podem tratar diferentes aspectos de grande relevância no contexto de contratos de produção agrícola, incluindo os requisitos de embalagem e rotulagem. Identificação, acompanhamento e documentação das diferentes etapas fornecem a rastreabilidade do produto, que é cada vez mais necessária em toda a cadeia de provisão, desde o produtor até o consumidor final.

46. No mesmo sentido, a produção de animais é regida pela legislação de saúde animal e de produção. Países da OMC são incentivados a basear a sua legislação veterinária nacional sobre os padrões de referência internacionais adotados pela Organização Mundial de Saúde Animal (OIE – *World*

3 Mais informações sobre a OMC, incluindo o texto dos acordos mencionados, estão disponíveis no website da OMC em:

Organization for Animal Health). Na ausência de legislação interna, os contratantes poderão solicitar que os produtores incorporem práticas agrícolas recomendadas pela OIE (tais como as normas de bem-estar animal) para facilitar o acesso aos mercados internacionais.

47. As normas de proteção dos vegetais e certificação internacional da fitossanidade são regidas pelas normas aprovadas sob os votos da Convenção Internacional sobre a Proteção dos Vegetais (CIPV). O CIPV é um acordo internacional juridicamente obrigatório que orienta os países em relação ao estabelecimento de medidas fitossanitárias internacionais e domésticas e de procedimentos de certificação, e serve como referência para todas as operações que envolvem o comércio internacional de vegetais e produtos vegetais.

48. Finalmente, os países podem ter legislação interna decretada que rege procedimentos de avaliação da conformidade, incluindo serviços de certificação (ver Capítulo 3, parágrafos 60-61). No contexto do Acordo OTC, esses procedimentos são definidos como os procedimentos técnicos que confirmem que os produtos cumprem os requisitos previstos nos regulamentos e nas normas. Os procedimentos solicitados pela legislação nacional podem tornar-se instrumentos eficazes de protecionismo doméstico e criar "obstáculos desnecessários ao comércio internacional" quando aplicados de forma não transparente e discriminatória. Para evitar estes riscos, o artigo 5 do Acordo OTC estabelece um conjunto de requisitos importantes e processuais que regem este tipo de procedimento, e incentiva os países a promover os procedimentos de avaliação da conformidade baseados em normas internacionalmente reconhecidas.

B. Os insumos destinados à produção

49. A produção agrícola não é apenas enquadrada pelas medidas ligadas ao comércio; ela é também geralmente regida no plano nacional por diferentes instrumentos jurídicos visando regulamentar os insumos agrícolas e a assegurar que os produtos agrícolas são conformes aos níveis de qualidade e de segurança esperados pelos consumidores nacionais e pelos parceiros comerciais. As disposições legislativas que regem os insumos agrícolas poderão influenciar sobre a maneira em que são praticadas as atividades da agricultura contratual, pois elas poderão implicar em respeitar certos métodos de produção, assim como o fornecimento direto dos insumos agrícolas. Estes últimos podem ser enquadrados por regulamentações especiais, por exemplo, sobre as sementes ou sobre os pesticidas, por legislações relativas à proteção dos direitos de propriedade intelectual sobre determinados insumos, os direitos das comunidades em aceder aos insumos protegidos, ou ainda por medidas que regulamentem estreitamente a produção e a cadeia de aprovisionamento de

determinados produtos agrícolas que são considerados como particularmente importantes para o interesse nacional.

1. As sementes

50. Os acordos contratuais para o acesso e a utilização de sementes podem ser restringidos pela legislação de sementes, o que garante que as sementes, como um ativo fundamental para o aumento da produção e da produtividade agrícola, sejam de alta qualidade e permaneçam disponíveis e acessíveis aos produtores. Em alguns países, a legislação de semente reconhece sementes certificadas como as únicas garantidas com qualidade e que podem ser legalmente comercializadas. Nesses países, os produtores de sementes devem se inscrever em programas de certificação formais que são reconhecidos através da emissão de rótulos de sementes certificadas pela autoridade competente. Outros países confiam apenas nas informações incluídas nos rótulos de sementes. Obrigações decorrentes do contrato podem restringir as compras de semente àquelas legalmente comercializadas ou sementes especificadas, mas é importante notar que tanto os produtores quanto os contratantes estarem ligados, quando isso existe, na legislação interna de sementes.

2. A prevenção dos riscos biotecnológicos

51. O acesso às sementes e às mudas pode também depender de legislação interna sobre biossegurança. Por exemplo, alguns países proibiram a importação de sementes geneticamente modificadas, com base em preocupações de que possam ter efeitos adversos na preservação e na utilização sustentável da biodiversidade, e representar riscos para a saúde humana. Para regular o comércio internacional de tais sementes, dentro da categoria mais geral de organismos vivos modificados (OVM), 130 governos chegaram a um acordo, conhecido como o Protocolo de Cartagena sobre Biossegurança, em Janeiro de 2000. O objetivo do presente Protocolo é garantir que a transferência, a manipulação e a utilização de organismos vivos modificados resultantes da biotecnologia moderna não tenham efeitos adversos sobre o ambiente e sobre a saúde humana, centrando-se especificamente nos movimentos transfronteiriços de organismos vivos modificados destinados a serem liberados no meio ambiente. O ponto-chave é que o Artigo 10 (6) do Protocolo permite aos países impedirem a importação de sementes geneticamente modificadas, mesmo na ausência de provas científicas conclusivas de sua nocividade, incorporando, assim, o princípio da precaução.

3. A proteção das variedades vegetais

52. O acesso a variedades de plantas específicas, incluindo sementes e mudas, pode estar sujeito não só à legislação sobre sementes, mas também à legislação aplicável aos direitos de propriedade intelectual sobre as variedades vegetais. Países regulam o registo e proteção legal de novas variedades de plantas para incentivar os produtores de mudas de plantas comerciais a investirem os recursos, o trabalho e o tempo necessário para melhorar as variedades de plantas existentes, em parte por garantir que os produtores de mudas recebam uma remuneração adequada quando eles comercializarem o material de propagação dessas variedades melhoradas. O artigo 27.3 (b) do Acordo TRIPS exige que os membros da OMC protejam as variedades de plantas utilizando: (a) o direito de patentes, (b) um sistema *sui generis* eficaz (original ou de sua própria espécie) ou (c) uma combinação de elementos de ambos os sistemas. Seguindo esta disposição, alguns países adotaram acordos promulgados sob os votos da União Internacional para a Proteção das Obtenções Vegetais (UPOV). Os tratados UPOV estabelecem um sistema de proteção *sui generis* adaptado para as necessidades dos produtores de mudas vegetais. O artigo 15 (2) da Lei UPOV de 1991 incorpora a exceção de "privilégio do agricultor", que permite ao produtor utilizar o produto da colheita a partir da sua própria exploração. No entanto, o âmbito de aplicação do privilégio dos agricultores varia amplamente em leis de proteção das variedades vegetais nacionais. Enquanto alguns países só permitem aos produtores plantar as sementes guardadas de compras anteriores em suas próprias propriedades rurais, outros também permitem-lhes vender quantidades limitadas de sementes para fins reprodutivos. Os países que não são membros signatários da Convenção da UPOV podem optar por aprovar um sistema *sui generis* ou aplicar o direito geral de patentes.

4. O direito do acesso dos produtores aos recursos genéticos

53. As obrigações oriundas de um contrato de produção agrícola podem ser influenciadas pelos direitos de proteção dos produtores encontrados no Tratado Internacional sobre os Recursos Fitogenéticos para a Alimentação e a Agricultura (ITPGRFA), adotado sob os auspícios da Organização para a Alimentação e Agricultura das Nações Unidas (FAO) em 2001. Este tratado visa facilitar o intercâmbio de sementes e outros germoplasma a serem utilizados para investigação, melhoramento e desenvolvimento da cultura. O tratado promove este intercâmbio por meio do estabelecimento de um "sistema multilateral" para o qual os Estados membros e os seus nacionais terão o "acesso facilitado". O ITPGRFA reconhece a enorme contribuição dos produtores para a diversidade de culturas que alimentam o mundo. Ele

estabelece um sistema global para oferecer aos produtores, aos produtores de mudas de plantas e aos cientistas o acesso para plantar materiais genéticos e para assegurar que os recipientes compartilhem benefícios derivados da utilização desses materiais genéticos com os países onde esses materiais foram originados.

5. Os outros insumos agrícolas

54. Além disso, as leis que regem o acesso e o uso de pesticidas e de fertilizantes também podem influenciar as obrigações contidas no contrato de produção agrícola (ver Capítulo 3, n. 112). A legislação em matéria de pesticidas e de fertilizantes normalmente inclui uma proibição geral contra a produção, a aquisição e a utilização de produtos que não sejam autorizados ou registrados pelas autoridades competentes. Os produtores são obrigados a usar produtos autorizados e a respeitar as regras relativas à sua utilização e à sua eliminação. No âmbito da criação de animais, as partes também terão de prestar atenção à legislação que regula alimentos para animais, produtos farmacêuticos veterinários e criação e bem-estar do animal.

C. O financiamento e os apoios à agricultura

55. Em todos os países do mundo, em diferentes níveis, os governos colocam em prática políticas e adotam leis destinadas a apoiar os seus setores agrícolas nacionais, o que tem permitido certa estabilidade, que varia, todavia, sob a influência dos fatores políticos. As medidas colocadas em prática pelos governos podem ter efeitos diversos sobre o conteúdo e a formação dos contratos de produção agrícola, indo da colocação à disposição de créditos por terceiros à possibilidade para o contratante de se apoiar sobre serviços de extensão, apoiados pelos poderes públicos para reforçar as capacidades dos produtores. Estas medidas podem alcançar todos os produtos agrícolas ou um ou vários produtos considerados como particularmente importantes. Por exemplo, regiões favoráveis para a cultura de determinados produtos agrícolas podem ser declaradas e classificadas como zonas de produção de grandes culturas, e beneficiar do apoio prioritário dos poderes públicos em tecnologia e em investimentos. Medidas visando apoiar a agricultura contratual podem igualmente serem colocadas em prática para os produtores e os contratantes que não preenchem os critérios lhes permitindo se beneficiar das ajudas para as zonas de produção de grandes culturas.

D. O direito da concorrência

56. A agricultura contratual pode ser fortemente influenciada pelo direito da concorrência como, em muitos sistemas legais, as cláusulas e as práticas contratuais abusivas são abordadas e sancionadas pelas regras imperativas da legislação sobre concorrência desleal e da legislação antitruste. Este tipo de legislação visa corrigir distorções de mercado ou restrições decorrentes do abuso de posições dominantes por um ou vários participantes. Distorções do mercado ocorrem quando um pequeno número de operadores controla um determinado mercado e entra em acordos ou práticas que visam determinar ou influenciar os preços, as quotas de produção ou os produtos, ou compartilhar as fontes de abastecimento, restringindo assim o comércio. Devido ao tamanho e à importância do mercado de algumas partes, os produtores poderão ter de aceitar as cláusulas abusivas, pois não estariam na posição de rejeitar o contrato ou de negociar melhores condições do contrato. Práticas desleais podem também envolver o tratamento preferencial ou discriminatório indevidos de determinados produtores ou categorias de produtores por meio de condições contratuais, pela imposição de um tratamento diferenciado para as partes semelhantes e, mais geralmente, utilizando práticas enganosas. Em alguns casos, as cláusulas de exclusividade (ver Capítulo 3, par. 18-21) podem também levantar questões antitruste quando elas restringem indevidamente a concorrência.

57. O direito da concorrência pode ser aplicado de maneira geral a título da política econômica pública, e pode alcançar também, em certos casos, setores específicos (tais como o setor agroalimentar) e mesmo produtos determinados. Por meio de regulações antitruste, comportamentos anticoncorrenciais, práticas desleais e fraudulentas e certas cláusulas ou práticas definidas como desleais ou abusivas podem ser proibidas ou sancionadas.

E. Os direitos humanos

58. Obrigações internacionais de direitos humanos influenciam a forma como os governos regulam a agricultura contratual, e também podem afetar a maneira pela qual as partes estruturam e realizam o seu acordo. As empresas têm a responsabilidade de respeitar os direitos humanos que existem, independentemente de capacidade ou de vontade dos Estados para cumprir as suas próprias obrigações de direitos humanos. Os governos poderiam visualizar as oportunidades oferecidas pelo regime da agricultura contratual como uma ferramenta prática, através da qual alcança os objetivos sociais. Em uma perspectiva baseada nos direitos humanos, existem vários princípios que devem ser incorporados na negociação e na execução dos contratos de produção agrícola. A participação, a responsabilidade, o empoderamento, a não-

discriminação, a transparência, a dignidade humana e a regra de direito são alguns dos princípios que modelos de negócios, como a agricultura contratual, deverão abranger. A participação, o empoderamento e a não discriminação são individualmente importantes para promover o papel das partes vulneráveis, particularmente as mulheres na negociação e na assinatura de tais contratos (ver Capítulo 2, par. 56). Embora as mulheres sejam as produtoras predominantes de alguns produtos agrícolas, são muitas vezes excluídas do processo de decisão e, na maioria dos casos, cedem aos homens para a assinatura do contrato. O papel das mulheres na agricultura deve ser devidamente reconhecido e apoiado pelos governos, promovendo e facilitando o seu acesso à negociação e às plataformas de tomada de decisão, dos insumos agrícolas e das oportunidades de geração de renda, tais como acordos da agricultura contratual. A agricultura contratual tem o potencial de melhorar os meios de subsistência dos pequenos agricultores rurais, facilitando o seu acesso aos mercados e criando oportunidades de trabalho decente e de geração de renda. Os direitos humanos e o meio ambiente em seu conjunto são potencialmente melhor protegidos em um contexto de maior estabilidade e se os agricultores têm a capacidade de prever seus rendimentos.

59. Entre os direitos humanos que estão intimamente ligados à agricultura contratual, um dos mais relevantes é o direito à alimentação. Após a sua primeira expressão internacional na Declaração Universal dos Direitos Humanos, em 1948, o direito à alimentação foi reconhecido em vários instrumentos jurídicos internacionais, bem como nas constituições e nas legislações nacionais. O Pacto Internacional sobre Direitos Econômicos, Sociais e Culturais (PIDESC), um instrumento jurídico obrigatório, ao qual 162 países eram partes em setembro de 2014, lida com esse direito de forma mais abrangente do que qualquer outro instrumento. O Comitê da ONU sobre os Direitos Econômicos, Sociais e Culturais, em seu Comentário Geral 12, explicou ainda que o conteúdo normativo essencial do direito à alimentação adequada inclui: (a) a disponibilidade de alimentos em quantidade e qualidade suficientes para satisfazer as necessidades de dieta dos indivíduos, livre de substâncias nocivas e aceitáveis dentro de uma determinada cultura; e (b) a acessibilidade desses alimentos de forma sustentável e que não interfiram com o exercício de outros direitos humanos. O impacto da agricultura contratual sobre a realização do direito à alimentação, assim como o impacto do direito à alimentação na agricultura contratual, indiretamente dependerá de como os poderes públicos incorporam as suas obrigações em matéria de direitos humanos nas políticas nacionais e nos quadros regulamentares, e depende diretamente de como contratantes e produtores preveem as cláusulas no que concerne o direito à alimentação em seus contratos. Como mencionado anteriormente, as empresas têm a sua própria responsabilidade, no exercício de

suas atividades, de respeitar os direitos humanos, e isso deve refletir-se nas melhores práticas contratuais executados no campo.

F. O direito do trabalho

60. O direito do trabalho é outra área de legislação interna que está intimamente ligada à agricultura contratual. As disposições do direito do trabalho podem desempenhar um papel importante se os produtores recrutarem trabalhadores para ajudá-los a produzir as quantidades e qualidades especificadas no contrato de produção agrícola. Nesses casos, os produtores terão de aplicar a legislação interna de trabalho sobre a produção agrícola, incluindo a aplicação das disposições do direito do trabalho que regem o relacionamento com seus empregados. É importante atentar para o fato de que, tendo em vista que os produtores empregam frequentemente operários para ajudá-los na fase de produção no quadro de uma produção agrícola, estes são suscetíveis de depender da responsabilidade do produtor.

61. Além disso, o direito do trabalho pode ter um impacto sobre as operações da agricultura contratual no caso em que decorre de fato de uma relação de trabalho, tal como definida pela legislação nacional (ver Introdução, parágrafos 43-46). No entanto, a essência da agricultura contratual é que o produtor atua como uma parte independente sob a orientação do contratante, e não como um empregado. Assim, se os produtores e prestadores de serviços estão envolvidos em uma relação de trabalho, não podem ser considerados como tendo celebrado um contrato de produção agrícola no campo de aplicação do Guia. No entanto, os limites de uma relação de trabalho podem ser difíceis de desenhar em situações particulares.

G. O acesso aos recursos naturais

62. Dependendo da região e do tipo de produto, a agricultura contratual pode implicar aspectos que dependam do acesso às terras, à água, aos recursos florestais ou aos produtos naturais. Para numerosos contratos de produção agrícola, a acessibilidade das terras é essencial no que concerne à produção. Diferentes espécies de questões podem se apresentar segundo a natureza dos direitos sobre as terras – propriedade ou outro – e a identidade do titular destes direitos – em particular quando se trata de uma das partes do contrato de produção ou de um terceiro, notadamente o Estado. A noção de consentimento prévio, livre e com conhecimento de causa, é muito importante, principalmente quando os contratantes exercem atividades agrícolas sob contrato com produtores autóctones. O consentimento prévio, dado livremente e com conhecimento de causa, é o “*direito coletivo dos povos autóctones de tomar decisões por meio de seus representantes e das suas instituições representativas*”

e de dar ou não seu consentimento prévio antes de ser aprovado, pelos poderes públicos, por determinado setor ou outra parte externa, todo projeto relativo às suas terras, seus territórios e seus recursos, que eles possuam ou ocupam e utilizam tradicionalmente”^{NT}.

63. A propriedade e outras formas de controle da terra podem acarretar obrigações previstas pelas regulamentações públicas. A gestão de terras públicas pode impor restrições sobre o tipo de produto que pode ser cultivado (ou criado, no caso de animais), além de impor exigências ambientais. Além disso, várias questões podem surgir em conexão com a caracterização dos direitos fundiários em virtude do direito aplicável. Por exemplo, contratos de arrendamento podem ser um tipo de contrato regulamentado sob diferentes sistemas jurídicos. Acesso e posse da terra são frequentemente regulados por legislação específica de acesso à terra, incluídos em Código Civil, Código Agrário ou em legislação independente. Embora a legislação fundiária possa regulamentar o acesso aos direitos reais sobre as terras agrícolas, os países também podem regular o acesso a outros recursos naturais que são fundamentais para o desenvolvimento agrícola, incluindo os recursos hídricos, florestas e zonas de pesca.

NT Este consentimento prévio, esclarecido, livremente conferido e com conhecimento de causa constitui um direito dos povos autóctones reconhecido pela Declaração das Nações Unidas sobre o direito dos povos autóctones, adotada em sua 107 Sessão Plenária, em 13 de setembro de 2007, sobretudo em seus artigos 10, 11.2, 19 e 28.1.

CAPÍTULO 2

AS PARTES, A FORMAÇÃO E A FORMA DO CONTRATO

1. O presente capítulo examina a formação de um contrato de produção agrícola, assim como as partes do contrato. A Seção I introduz as diferentes partes que poderiam ser envolvidas em um contrato de produção agrícola. A Seção II traz uma visão geral da formação do contrato, incluindo os elementos principais, que são a oferta, a aceitação e a confirmação. A Seção III discute a forma e o conteúdo de um contrato de produção agrícola.

I. As partes do contrato

2. O contrato de produção agrícola tratado pelo Guia (ver a Introdução, parágrafos 35-36) geralmente envolve um produtor e um contratante comprometidos em uma relação bilateral, mas algumas vezes outras partes poderão participar no arranjo, o que dá lugar a um contrato multilateral. Em outras situações, entidades terceiras podem negociar com uma das partes baseado em um acordo distinto, mas conexo ao contrato, que é determinante para a execução do contrato principal de produção agrícola. As Subseções A e B identificam as duas principais partes que contratam as obrigações características deste tipo de contrato (ou seja, um produtor agrícola e um contratante). A Subseção C apresenta uma visão geral de outras partes suscetíveis de participarem do contrato, que têm interesse nele ou que influenciam de algum modo sobre sua conclusão e sua execução.

3. Para uma melhor compreensão da presente análise, convém recordar a importância do direito interno em relação ao contrato de produção agrícola. Assim, a maneira como uma parte contratante é qualificada (como uma entidade individual ou uma entidade coletiva) no direito interno tem consequências importantes para o regime legal que lhe será aplicável e suas relações com terceiros. Nos países que adotaram uma legislação especial para os contratos de produção agrícola (ver Capítulo I, parágrafos 7-10), a natureza das partes é um dos elementos escolhidos para definir este tipo de contrato. Os conceitos de produtor agrícola e de contratante apresentados a seguir referem-

se à posição jurídica e econômica das partes em um contrato de produção agrícola, mas não ao estatuto que lhe poderia ser reconhecido sob as leis nacionais ou regulamentos para propostas especiais, tais como a concessão de subsídios ou de licenças.

4. Convém também recordar que o direito interno rege as questões relativas à capacidade das pessoas físicas e jurídicas de exercer atividades econômicas e de concluir um contrato. A forma e a estrutura jurídica de cada parte determinarão as suas obrigações em virtude do direito fiscal ou do direito societário, que não são tratados aqui. Pode, no entanto, notar-se que os contratos de produção agrícola, por vezes, contêm cláusulas em que o produtor, o contratante ou ambos declaram ter devidamente cumprido tais obrigações, assumindo a total responsabilidade pelas consequências do descumprimento destas obrigações.

A. O produtor agrícola

5. Um produtor agrícola é suscetível de ser definido de várias maneiras e, mesmo em um determinado país, as leis e regras específicas podem aplicar critérios diferentes, dependendo do seu contexto ou do seu propósito. Este é notadamente o caso em áreas importantes (tais como a propriedade fundiária e a gestão da terra, a elegibilidade para subsídios financeiros, o regime fiscal aplicável, o regime de seguridade social, o eventual estatuto especial em relação ao direito da concorrência, assim como em relação às regras aplicáveis em matéria de meio ambiente, de saúde e de higiene). No entanto, dois critérios, em particular, são geralmente relevantes para caracterizar um produtor agrícola, ou seja, a natureza dos bens produzidos e a própria atividade.

1. Traços característicos

6. Dependendo do país, o conceito de "agricultura" pode referir-se à utilização de recursos terrestres, florestais, marinhos e de água doce. Muitas vezes este conceito se refere à obtenção de produtos primários em determinados setores, geralmente o cultivo (tais como horticultura, floricultura, viticultura), a pecuária, a silvicultura e a aquicultura, assim como produtos diretamente resultantes dessas atividades (tais como leite, mel e seda). Em muitos países, uma abordagem analítica incide sobre o controle de um "ciclo biológico", um conceito que se refere a uma ou mais operações desenvolvidas visando o desenvolvimento biológico dos produtos vegetais e animais.

7. Outro critério, que geralmente é usado para qualificar um produtor agrícola no direito nacional, pressupõe que o produtor, independente do tamanho e da estrutura de sua produção, realiza a produção de forma

independente e profissional, seja individualmente ou no quadro de um grupo. Como mencionado na introdução no parágrafo 43, os empregados não se incluem nesta definição e, portanto, não fazem parte do escopo do Guia. O objeto profissional da atividade pode ser definido de várias maneiras. Em primeiro lugar, o produtor pode ser definido como um "empreendedor", e sua atividade como uma "empresa", o que supõe uma atividade organizada que envolve um risco financeiro. Em segundo lugar, pode haver referência ao objetivo econômico da atividade, incluindo a venda de produtos ou uma troca de bens e serviços. Por último, as definições podem excluir a produção destinada exclusivamente para a família ou para o consumo das famílias.

8. Uma atividade agrícola geralmente ocorre sobre uma determinada parcela de terra ou em instalações que estão sob o controle e a gestão do produtor. Esse controle pode resultar de direitos de propriedade ou de direitos de uso, em conjunto com os direitos conexos reconhecidos pelo direito interno. O produtor também pode arrendar a terra a partir de uma entidade pública ou privada. Em muitos Estados (e nos países em desenvolvimento em particular), indivíduos ou comunidades muitas vezes ocupam o solo sem possuir título formal, sob formas tradicionais ou direitos costumeiros. Qualquer que seja a sua natureza, o produtor deve poder contar com direitos seguros sobre as terras que lhe permitirá participar em uma atividade de produção e poder contratar a este efeito sobre bases sólidas.

2. O estatuto jurídico

9. Os direitos nacionais podem aplicar regras diferentes para os produtores agrícolas, dependendo da natureza da sua atividade ou do seu estatuto jurídico, geralmente oferecem uma maior proteção jurídica, cujas atividades não têm um caráter comercial. A base para essa proteção depende dos sistemas jurídicos e dos países.

10. Numerosos países distinguem as categorias jurídicas entre "civil" e "comercial", a maioria dos aspectos regulativos ao estatuto e à atividade dos produtores agrícolas se submetem ao direito civil. No entanto, quando os produtores agem no quadro de determinadas estruturas empresariais, as regras do direito "comercial" se aplicam. Os produtores agrícolas submetidos a um regime de direito civil são autorizados a processar ou comercializar os seus produtos apenas como atividades auxiliares às atividades de produção. Além dos benefícios fiscais, um estatuto "civil" implica a aplicação de regras especiais, tais como o arrendamento de terras agrícolas, a insolvência ou a competência judiciária. Na medida em que o produtor é considerado como sendo um comerciante ou um profissional ou fica aquém daquele estatuto, será determinado se a parte geral do direito das obrigações será aplicada, em vez de

regras especiais do direito comercial que regem as transações entre comerciantes.

11. Em outros Estados, o estatuto de produtor agrícola não poderá ser objeto de um corpo legislativo distinto daquele aplicável a outras atividades. Em vez disso, a distinção será estabelecida entre: (a) uma pessoa que pratica ocasionalmente atividades com produtos agrícolas e não tendo nenhuma ou pouca experiência e nem conhecimento sobre o produto vendido ou sobre o mercado em questão; e (b) um produtor agindo a título comercial, tendo um conhecimento e ou habilidades relativas a determinadas práticas ou produtos, ou ainda um profissional experiente envolvido nas operações no curso normal dos negócios. Se o produtor tem a qualificação de um "comerciante" ou de uma empresa agrícola, regras aplicáveis às atividades comerciais regerão a formação do contrato, sua execução e as medidas em caso de inexecução. Por exemplo, um comerciante geralmente será submetido às regras supletivas no que concerne à qualidade dos produtos fornecidos no âmbito de uma venda. Além disso, sujeito à regulamentação especial, um comerciante não pode ser obrigado a cumprir com os requisitos do formulário escrito aplicáveis a acordos vinculativos. Além disso, os comerciantes não podem se beneficiar da proteção concedida às entidades não-comerciais por legislação especial relativa às cláusulas e práticas abusivas ou fraudulentas.

3. Formas de exercício de uma atividade de produção agrícola

12. Os produtores podem exercer a sua atividade de maneira individual ou coletiva. Como a agricultura se desenvolve como uma atividade geradora de renda e com fins lucrativos, as formas de organização dos produtores estão cada vez mais submetidas por formalidade jurídica. As formas institucionais e as estruturas jurídicas podem ser as mesmas que para outros setores ou atividades disponíveis, mas na maioria dos países, existem formas jurídicas especialmente projetadas para os produtores agrícolas. Cada forma particular implica uma gama de diferentes direitos e obrigações e, do ponto de vista econômico, é suscetível de exercer uma influência decisiva sobre a gestão e a capacidade de desenvolvimento da atividade. Para os fins do presente Capítulo, as formas jurídicas habituais que os produtores podem adotar serão classificadas em duas grandes categorias, dependendo se elas representam a exploração de uma empresa individual ou se representam um conjunto de várias empresas.

a) Os produtores individuais

13. Em todo o mundo, o setor agrícola é muitas vezes constituído de pequenas ou médias empresas, a maioria sendo empresas de gestão familiar. Assim, ao incentivar o desenvolvimento de grandes empresas para responder

ao aumento das necessidades de produtividade, muitos países também implementam políticas públicas destinadas a apoiar as pequenas e as médias empresas rurais. Uma atenção especial é concedida às pequenas empresas e às microempresas, assim como para capacitar algumas categorias de pessoas, tais como as mulheres ou os jovens empreendedores. Opções políticas disponíveis neste domínio incluem a simplificação e a redução dos custos das formalidades necessárias para a criação e a administração das explorações agrícolas, assim, incentivando os produtores a adquirir um estatuto formal, seja como empreendedores individuais, seja sob a forma de sociedade.

i) Pessoas físicas e parcerias

14. Os produtores individuais geralmente exercem suas atividades em pequenas estruturas de produção, no que se refere ao tamanho, ao capital, ao número de trabalhadores e ao volume de produção. Em muitas regiões do mundo as empresas agrícolas não são obrigadas a se constituir sob uma forma jurídica específica. No entanto, um registro é muitas vezes exigido para a obtenção de autorizações, licenças ou de certificações públicas requeridas para alguns tipos de produção. O registro comporta certo número de obrigações (tais como passivos fiscais e contábeis), mas também proporciona certo nível de proteção, normalmente, dando acesso a prestações de seguridade social e a programas públicos destinados ao setor formal. Alguns países, onde o setor informal prevalece, colocaram em prática procedimentos de registro simples, fornecendo certo nível de reconhecimento jurídico, o que pode facilitar o acesso ao crédito junto aos estabelecimentos bancários formais e a outras formas de ajuda do Estado.

15. Em uma empresa agrícola de propriedade e explorada por uma pessoa física, o estatuto pessoal e o profissional formam uma única entidade, inclusive no que concerne aos bens, aos quais os credores podem ter acesso para garantir o pagamento das dívidas contraídas para a produção agrícola. O produtor, bem como a sua família, podem estar expostos a riscos importantes. No entanto, dependendo da lei aplicável, certos bens domésticos, ou mesmo a terra, podem ser protegidos de uma penhora efetuada em processos de cobrança de créditos. Acrescente-se ainda que, além dos riscos inerentes à atividade agrícola (tais como os fatores climáticos), uma empresa em nome pessoal está exposta a riscos associados à condição física e ao bem-estar do explorador-produtor.

16. Muitas vezes, dois ou vários produtores individuais juntam seu capital e habilidades para realizar uma atividade de geração de receita, como uma entidade única, mas desprovida de personalidade jurídica própria. Muitas dessas situações podem se apresentar na prática (por exemplo, dentro de uma família ou de um grupo de vizinhos). Este tipo de empreendimento, reconhecido como uma parceria na maioria dos sistemas jurídicos, é

considerado como desenvolvido conjuntamente pelos parceiros. Na ausência de um acordo específico, os parceiros compartilham os lucros e os prejuízos de maneira igual e cada um responderá solidariamente pelas decisões, descumprimentos e inexecução das obrigações pelos outros parceiros. Este tipo de agrupamento pode implicar riscos, mas também teria um efeito de monitoramento recíproco dentro do grupo. Certas formas podem permitir a participação dos membros com uma responsabilidade limitada.

17. Embora não seja exigido por lei, um contrato escrito é geralmente útil para reger as relações entre os parceiros, tais como em matéria de contribuições na formação do capital, de repartição dos lucros e dos prejuízos, de deveres e responsabilidades de gestão. Um acordo escrito apresenta uma vantagem de clareza suplementar para o contratante, em especial no que concerne à qualidade da pessoa autorizada a concluir e agir em nome do grupo.

ii) As formas societárias

18. As estruturas societárias são particularmente adequadas para o empreendimento coletivo de capitais e representam formas amplamente utilizadas para explorações agrícolas. Pequenos grupos de investidores podem preferir estruturas de empresas simples (como a sociedade de responsabilidade limitada). Em muitos países, os produtores individuais também têm a opção de se constituir em sociedade unipessoal. A forma societária permite facilitar a continuidade da atividade pela transferência das partes sociais – quotas - da empresa (por exemplo, em caso de morte de um membro). A constituição de uma sociedade cria uma entidade juridicamente independente, o que separa os bens pessoais (normalmente terreno) dos detentores dos ativos da sociedade, e limita a responsabilidade dos membros se a sociedade contrair dívidas. Convém notar, no entanto, que a sociedade por quotas de responsabilidade limitada não isenta o produtor de toda responsabilidade. Os credores muitas vezes procuram obter uma garantia pessoal pelas dívidas ou outras obrigações contratuais (por exemplo, por meio da obtenção de uma letra de câmbio assinada pelo produtor ou uma hipoteca sobre os bens não-agrícolas), quando tal prática seja permitida pelo direito interno.

19. Muitos países têm formas de organizações específicas para as pequenas empresas compostas por um número limitado de produtores (por exemplo, até dez membros, geralmente parentes, familiares ou vizinhos), que participam pessoalmente ou diretamente na produção, fornecendo a mão de obra e o capital, ou ainda, admitindo a participação de outras pessoas físicas não-produtoras. Estes tipos especiais de organizações de produtores podem ser limitados na sua capacidade de exercer atividades consideradas de natureza "comercial" (como o comércio ou a transformação do produto), exceto dentro de certos limites. Restrições dessa natureza podem ser uma das razões pelas

quais a agricultura contratual seja um meio adequado para a distribuição de produtos agrícolas e para uma melhor integração dos produtores nas cadeias de provisionamento.

b) As organizações de produtores

20. Os produtores agrícolas podem também agrupar os recursos de suas respectivas unidades de produção, mesmo sem perder a sua autonomia individual, por meio da criação de organizações de produtores (tais como associações ou cooperativas). No contexto do Guia, a noção de organizações de produtores deve ser compreendida em sentido amplo para designar qualquer forma em que a produção de produtores individuais é administrada e comercializada coletivamente. Dentre as formas possíveis, as associações e as cooperativas podem ser vistas como as categorias mais conhecidas de organizações suscetíveis de serem partes em uma relação de produção. Apesar disso, um grande número de diferentes denominações e formas de organizações de produtores também podem ser encontradas na prática e no direito interno.

21. Quando os produtores unirem esforços sob uma forma jurídica prevista em lei, eles podem, como um grupo, obter financiamento comercial, concluir contratos de seguro, contratar mão de obra, candidatar-se a subsídios públicos ou a outros programas de políticas públicas, desenvolver sistemas de certificação, adquirir quotas ou partes sociais em outras entidades jurídicas, e agir de diferentes formas para reforçar, fortalecer e aumentar a sua capacidade de produção. Uma organização dotada de personalidade jurídica pode adquirir, armazenar e vender bens móveis ou imóveis, ser uma parte em um contrato e requerer em justiça.

22. A forma jurídica de uma organização de produtores geralmente requer certo nível de maturidade do grupo em termos de coesão interna, de capacidades técnicas e financeiras, de gestão, e conscientização sobre os objetivos e os meios a serem implementados. O grupo, por sua vez, pode resultar em forte interdependência entre os seus membros e uma pressão social que encoraja todos os membros a implementarem as boas práticas. Além disso, a formação e o funcionamento de uma pessoa jurídica têm implicações relacionadas a custos e responsabilidades. Alguns países adotaram formas jurídicas simples destinadas a grupos compostos de pequenos produtores que lhes permitiram efetuar transações formais com os compradores. Políticas e programas especiais são criados tanto por atores públicos, quanto por organizações não governamentais para promover e manter as organizações de pequenos produtores. Também é importante notar que vários participantes do setor privado que lidam com essas organizações, especialmente no quadro de programas de comércio justo ou de regimes comerciais equitativos,

concentraram-se na capacitação dos pequenos produtores, assumindo obrigações específicas em suas relações contratuais (por exemplo, fornecendo serviços de extensão e de apoio à comunidade).

23. Os membros das comunidades tradicionais ou de grupos autóctones podem produzir coletivamente e entregar produtos aos contratantes com os quais eles tenham concluído um contrato de produção agrícola. Alguns países reconhecem pela sua legislação interna uma personalidade jurídica para os organismos habituais ou comunidades tradicionais. Uma comunidade pode funcionar como uma organização de produtores, com seus membros possuindo seus próprios ativos e o chefe da comunidade sendo autorizado a concluir contratos para a comunidade, ou membros também podem ter a posse comum sobre a propriedade da comunidade. Na maioria das vezes, não existem documentos por escrito que comprovem a titularidade da propriedade ou das relações dentro da comunidade, mas ocorre um conhecimento geral dentro da comunidade sobre o título ou a identificação da comunidade ou dos seus membros. Muitas vezes, as pessoas que se relacionam com a comunidade (tais como os contratantes) também podem possuir este conhecimento. No entanto, um acordo escrito de associação seria, todavia, preferível neste contexto.

24. Diferentes tipos de organizações também podem desempenhar um importante papel na defesa dos direitos de seus membros. Sob o princípio geralmente reconhecido da liberdade de associação, os contratantes não devem restringir o direito de um produtor de participar em uma associação de produtores ou contratar uma associação de produtores. Da mesma forma, os contratantes não devem exercer práticas de retaliação ou discriminatórias em relação aos produtores que exercem esses direitos. Este tipo de conduta, muitas vezes seria sancionada pelo direito interno e é expressamente condenada como uma prática abusiva na aplicação da legislação específica relativa aos contratos de produção agrícola. Segundo tais leis, a proteção oferecida aos produtores a participar de uma associação é ainda reforçada pela proibição de inserir cláusulas de confidencialidade nos contratos sob pena de nulidade.

25. Os produtores também podem ser membros de uma associação de maneira informal, sem serem registrados ou cumprirem com as exigências formais previstas pela lei, ou sem definirem formalmente as relações entre os membros e a maneira como eles serão representados. Esta situação pode resultar em um elevado nível de incerteza, quando uma pessoa em nome de um grupo de produtores realiza as transações com um contratante. Este pode ser o caso quando o produtor principal reagrupa a produção de seus vizinhos, lhes transmite os insumos fornecidos pelo contratante e, em seguida, faz o pagamento aos produtores. Se o produtor principal age em nome do grupo como uma entidade única ou em nome de cada um dos produtores individuais,

precisa ser esclarecido com antecedência, pois o descumprimento da obrigação atribuída a um dos membros terá implicações diferentes. Em determinadas situações, a pessoa agindo em nome do grupo pode ser pessoalmente responsável pelo descumprimento dos membros do grupo. A tradição dentro do grupo e a autoridade implícita serão relevantes neste contexto.

i) As entidades sem fins lucrativos

26. As entidades agrárias sem fins-lucrativos podem desempenhar um papel importante no reforço das capacidades dos seus membros no plano da informação, da gestão, da formação e dos serviços de extensão, da pesquisa, da defesa dos direitos e das outras áreas. Elas também podem fornecer serviços para a organização da produção por meio da recepção e da distribuição de insumos, da prestação de serviços em relação ao preparo da terra e da monitoria da execução do contrato pelo controle de qualidade. Elas podem agir como facilitadoras nas relações entre produtores e o contratante e, por vezes, também em relação a outras partes (tais como um banco que concede crédito aos produtores ou uma entidade governamental que administra um programa de desenvolvimento público). Dependendo da sua forma particular, as entidades nessa categoria podem se assemelhar a uma cooperativa. No entanto, por causa da sua identidade e seu propósito sem fins-lucrativos, as associações de voluntários, grupos de ajuda mútua e entidades similares não estão autorizados a distribuir seus lucros aos membros. Convém observar que em certos países as entidades sem fins-lucrativos são autorizadas a exercer atividades de geração de renda, sob certas condições, enquanto em outros países essa capacidade é restrita.

27. As relações entre a entidade e seus membros e as regras de funcionamento são definidas pelos seus estatutos internos, enquanto a capacidade jurídica da associação e o âmbito da responsabilidade perante terceiros são determinados pelo direito interno. A autoridade de um representante legal para lidar com terceiros e assumir obrigações em nome dos membros é baseada na autoridade conferida pelos seus membros em virtude do estatuto. Este poder às vezes também é estipulado no próprio contrato de produção agrícola. A associação pode ser parte de um contrato de produção agrícola, contratar obrigações específicas em seu próprio nome na qualidade de facilitador, além de atuar na qualidade de representante no que se refere às obrigações dos membros em face do contratante.

ii) As cooperativas

28. As cooperativas são entidades econômicas que, dependendo do sistema jurídico envolvido, podem combinar características de entidades comerciais e características de entidades sem fins lucrativos, e desempenham um papel

importante no desenvolvimento econômico e rural de muitos países no mundo. Em certas áreas geográficas e para determinados produtos, as cooperativas agrícolas reúnem um grande número de produtores e administram a maior parte da produção. Elas podem, no entanto, assumir várias formas dependendo da composição de seus membros, seu objeto e suas atividades. As cooperativas podem variar consideravelmente em tamanho, bem como nas capacidades técnicas e econômicas.

29. Uma cooperativa agrícola pode executar diferentes tarefas. A cooperativa pode comercializar a produção dos seus membros ou mesmo organizar o próprio processo de produção. Além disso, as cooperativas fornecem às vezes prestação de serviços (tais como o planejamento, a assistência técnica, o acesso a equipamentos, o fornecimento de insumos e o controle de qualidade). Como a cooperativa adquire mais negócios e solidez financeira, as atividades e os serviços para os membros poderiam expandir para incluir, por exemplo, certificação de grupo ou obtenção de certificação de terceiros, desenvolvimento de produtos especializados e etiquetas, e se engajar em atividades a jusante (como pré-processamento, transformação e embalagem). Essas atividades são muitas vezes realizadas por meio de filiais comerciais (integração vertical) ou com base em contratos de alianças e redes (integração horizontal). As cooperativas podem reagrupar associações de produtores.

30. Em muitos países, as cooperativas são reguladas por um regime jurídico especial, e regras específicas podem ser aplicadas àquelas cooperativas que exerçam atividades na agricultura ou na produção de produtos agrícolas específicos. Em outros países, as cooperativas são subordinadas às regras gerais dos órgãos da governança corporativa, às vezes adaptadas para levar em conta os princípios aplicáveis às cooperativas. Os estatutos da cooperativa regem a relação entre a cooperativa e os seus membros com base em sua participação como acionistas financeiros e principais beneficiários (e por vezes exclusivos) ou usuários. Com base nesta dualidade, em certos países, a relação entre os membros e a cooperativa é considerada como natureza *sui generis*, e as regras da cooperativa seriam aplicáveis a determinadas questões (tais como a transferência de propriedade, o preço, a duração do contrato e as soluções para a inexecução).

31. As partes envolvidas podem assumir diferentes funções, obrigações e atribuições de risco, dependendo da finalidade, da composição dos membros da cooperativa, do estatuto da cooperativa e da estratégia de negócios com os compradores do produto. Quando a cooperativa reúne os produtores membros (por exemplo, na propriedade conjunta ou nos terrenos agrícolas controlados), a cooperativa celebrará um contrato de produção agrícola em seu próprio nome.

Neste caso, a cooperativa será diretamente responsável pelas obrigações em face do contratante, e o descumprimento por um dos seus membros será tratado internamente em conformidade com as regras da cooperativa.

32. Produtores membros, individualmente ou agrupados em associações, podem participar de uma cooperativa para a comercialização ou exportação de seus produtos. As funções e a responsabilidade da cooperativa variam de acordo com o seu estatuto, o direito aplicável e se ela tem a propriedade da produção dos seus membros ou atua como representante deles. Neste último caso, a cooperativa celebra os atos válidos como um representante, que liga diretamente os membros em virtude do contrato de produção agrícola, enquanto a cooperativa responderá diretamente pelos atos efetuados em seu próprio nome. Por outro lado, quando a cooperativa adquire um direito sobre os produtos fornecidos pelos seus membros, a fim de revendê-los ou processá-los, os serviços prestados aos seus membros pela cooperativa frequentemente correspondem aos serviços fornecidos por um contratante no âmbito de um contrato de produção agrícola. No entanto, é importante notar que uma sociedade comercial que compra o produto também pode fornecer serviços diretos aos produtores e, em teoria, ignorar a cooperativa. Nesse caso, os vários possíveis participantes (produtores, associações, cooperativas ou compradores comerciais) partilhariam as obrigações e as responsabilidades em conformidade com as estipulações dos contratos envolvidos.

B. O contratante

33. Para a proposta do Guia, o contratante é a parte que se compromete a adquirir a produção do produtor e fornece certo grau de orientação (por exemplo, o fornecimento de insumos, de serviços, de financiamentos e o controle sobre o processo de produção). Normalmente, o contratante deverá ser uma entidade que manufatura ou processa o produto, e depois o vende para o consumidor final (como ocorre cada vez mais com as marcas de supermercados) ou para outros participantes da cadeia para posterior processamento e para a venda ao longo da cadeia de abastecimento. Tipos específicos de transações em que o consumidor final (seja individualmente ou coletivamente por meio de uma cooperativa, por exemplo) lida diretamente com os produtores agrícolas não estão dentro do escopo deste Guia. O contratante também poderia ser um atacadista ou um exportador. Além de entidades comerciais, outros tipos de contratantes podem estar envolvidos (tais como cooperativas e, ocasionalmente, entidades públicas). Em países onde algumas mercadorias são reguladas publicamente e não podem ser negociadas diretamente entre as partes privadas, isenções especiais podem autorizar os produtores a concluírem os contratos com os compradores comerciais.

34. A forma jurídica do contratante será relevante em várias maneiras diferentes. Ela pode determinar as regras aplicáveis à sua relação com o produtor, como um possível elemento de definição de um tipo de contrato regulado por leis nacionais. Sua capacidade geralmente terá uma influência sobre as características e o equilíbrio dos contratos que ele conclui com os produtores agrícolas.

1. As estruturas das empresas privadas

35. O contratante será muitas vezes uma entidade empresarial, exercendo suas atividades sobre uma base comercial. Algumas leis relativas aos contratos de produção agrícola definem este tipo de contrato em parte se referindo ao estatuto comercial, designando o contratante como uma “empresa de transformação”, ou “agroindústria”. Tais leis podem exigir que a entidade seja de uma forma particular caracterizada como uma entidade “comercial”. Em algumas leis, um contratante que conclui um contrato de produção agrícola pode ser qualificado como integrador, comprador, financiador ou segundo outro termo.

36. Os contratantes podem variar muito em tamanho e em formato de negócio e de propriedade. Eles podem ser pequenas empresas que tratam com um número limitado de produtores e fornecem aos compradores no mercado local, mas muitas vezes eles também podem ser entidades que realizam operações em grande escala para os mercados nacionais ou para a exportação. Em razão do nível elevado de concentração das cadeias de abastecimento alimentar e da internacionalização de suas atividades, o contratante faz parte de uma sociedade ou de um grupo com dimensão internacional. As relações, as estratégias e os fundamentos da coordenação entre as diversas entidades do grupo podem contar com diversas formas institucionais e estruturas contratuais. Muitas vezes, uma sociedade transnacional exerce as atividades localmente por intermédio de uma empresa de propriedade conjunta baseada em ações de capital estrangeiro e local, constituída ou registrada no país onde se realiza a produção. O contratante também pode ser uma sociedade estrangeira que opera diretamente a partir de sua sede situada no exterior ou por intermédio de uma sucursal local. Neste último caso, as regras aplicáveis a essa entidade pode exigir muita atenção, pois podem variar de um país para outro.

37. No âmbito de um formato tradicional, a empresa seria totalmente detida e controlada por investidores comerciais. Para algumas entidades, no entanto, preocupações sociais apoiam os objetivos de negócios, formando a base das chamadas empresas sociais. Tais empresas seriam geralmente formadas por organizações de produtores que desenvolvem atividades a jusante da cadeia de abastecimento em coordenação com a produção. Em outros casos, as

organizações de produtores levariam a uma participação no capital de uma empresa que entra em uma *joint venture* com outros investidores privados e, possivelmente com as entidades públicas. A estrutura do capital influenciará a estratégia da empresa, os métodos de funcionamento e suas relações com produtores.

38. Uma cooperativa também pode atuar na qualidade de contratante em um contrato de produção agrícola. Como visto anteriormente, em muitos casos, os membros fornecem os seus produtos e transferem seus direitos sobre estes produtos para a cooperativa em regime de exclusividade, enquanto a cooperativa oferece vários serviços aos seus membros. Dependendo do direito nacional, as relações entre os membros e a cooperativa são submetidas ao regime especial das cooperativas ou ao direito geral dos contratos sujeitas a certas adaptações que refletem os princípios cooperativos. Quando uma cooperativa trata com não membros, ela o faz na qualidade de contratante, sobre a base do direito geral dos contratos ou da legislação especial aplicável.

2. As entidades públicas

39. As entidades públicas raramente estão envolvidas diretamente como parte de um contrato de produção agrícola, mas em vez disso, elas podem intervir de outra forma, por exemplo, na negociação do contrato, como explorado abaixo na subseção 3, para. 87. Em alguns casos, no entanto, uma entidade pública pode participar na qualidade de contratante em um contrato de produção agrícola. As entidades públicas são compradores institucionais dos produtos agrícolas para o provisionamento de escolas, de hospitais, de bases militares ou de outras necessidades no contexto dos serviços públicos. As organizações humanitárias internacionais que fornecem alimentos para os programas de assistência de emergência também são compradores importantes de produtos agrícolas. Enquanto a maior parte destes produtos é obtida nos mercados onde os bens estão disponíveis para entrega imediata, cada vez mais a atenção é dada em muitos países para a coordenação com a fase de produção. Por um lado, isso resulta da preocupação geral de manter um maior controle sobre a qualidade dos produtos com a exigência frequente da certificação dos produtores ou dos produtos certificados e, em certos contextos que eles sejam cobertos por um seguro de responsabilidade pelo fato do produto. Por outro lado, isto serve como base para políticas específicas de apoio a determinadas categorias de produtores (por exemplo, assegurando mercados estáveis e em condições sustentáveis para os pequenos produtores locais ou para a agricultura familiar).

40. Em muitos casos, no entanto, uma agência pública poderia concluir um contrato com um parceiro privado, selecionado por meio dos procedimentos

adequados de contratação para fornecer o serviço, incluindo a organização da aquisição e do fornecimento do produto de acordo com os requisitos indicados. Sob esta fórmula, se a entidade pública define as regras, ela não seria diretamente envolvida nos contratos com os produtores individuais. Esses contratos seriam concluídos por uma empresa privada, seja uma empresa comercial ou uma entidade sem fins lucrativos, oferecendo benefícios para a comunidade ao invés de apenas a aquisição de um interesse privado.

41. Em outras situações, a relação pode ser estabelecida diretamente entre um órgão público e o produtor, o que reduz potencialmente os custos de transação pelo fato de nenhum intermediário estar envolvido. Muitos países aplicam regras especiais para o processo de aquisição, incluindo o processo de concorrência para seleção do contratante. No entanto, a contratação direta informal pode ser possível para certas categorias de produtos ou aquisições inferiores de determinados montantes. Em ambos os casos, os requisitos específicos podem ser aplicados, com implicações notadamente sobre a formação do contrato e o preço. O regime jurídico aplicável a tais relações depende do país. Normalmente em sistemas de *common law* o direito geral do contrato continuará aplicável, com exceção de disposições especiais previstas pelas regulamentações públicas relevantes. No sistema de direito civil, a entidade pública pode tanto ser considerada para agir a título privado, os seus contratos serem de natureza privada e, portanto, regidos pelo direito geral dos contratos, quanto os contratos podem ser vistos como atos especiais regidos inteiramente pelas regulamentações públicas ou pelo direito administrativo.

42. Para facilitar o uso do contrato de produção agrícola, as autoridades públicas podem adotar vários métodos sem pôr em perigo a viabilidade financeira da relação. Por exemplo, o governo poderia oferecer isenções fiscais ou subsídios aos contratantes que concluem um contrato com os pequenos produtores. Da mesma forma, facilitar o acesso à informação e organizar oficinas de formação para reforçar as capacidades e as competências dos pequenos produtores para efetivamente aumentar a conveniência de contrato de produção agrícola.

C. Outras partes

43. Além da situação em que determinadas entidades atuam em representação de uma das partes (por exemplo, uma organização de produtores que conclui um contrato em nome de produtores individuais), muitas outras partes que não são o produtor nem o contratante podem participar do contrato de produção agrícola, ter uma influência sobre o contrato ou serem afetadas pela relação de produção. Estas partes podem ser tanto os participantes da cadeia de provisionamento ou terceiros interessados.

1. Os participantes da cadeia de abastecimento

44. Os participantes da cadeia de abastecimento incluem todas as entidades que acrescentam valor a um produto ao longo da cadeia de abastecimento, da concepção ao consumo final, passando pela produção, transformação e distribuição (por exemplo, fornecimento de bens, financiamentos, serviços, informações e *know-how*), contribuindo, assim, para o processo de produção. Os participantes podem estar ligados por relações institucionais ou contratuais. O contrato de produção agrícola contribui para o funcionamento da cadeia de abastecimento, com ligações diretas com suas outras estruturas e participantes e é, por sua vez, sujeito à influência e às tensões exercidas por esses participantes.

a) *Ligação entre os participantes*

45. As partes de um contrato de produção agrícola podem estar ligadas a outros participantes da cadeia de abastecimento de muitas maneiras. Sob um contrato multilateral, a outra parte ou as outras partes intervêm diretamente na produção e, o papel e nível de responsabilidade de cada participante, muitas vezes, serão especificados no contrato, bem como os possíveis efeitos de inexecução de obrigações por uma das partes nas relações contratuais com as demais partes do contrato.

46. Outras partes podem estar vinculadas ao produtor ou ao contratante por acordos separados, destinados a ajudá-las a cumprir suas obrigações nos termos do contrato de produção agrícola. Seria o caso, por exemplo, dos trabalhadores recrutados pelo produtor ou dos fornecedores de insumos (por exemplo, sementes) ou dos serviços (tais como transporte ou de colheita) aos quais o contratante recorre para executar suas obrigações em face do produtor. Como empregados, subcontratados ou representantes, cada uma destas partes seria, em princípio, responsável apenas perante a sua parte contratada.

47. Em determinadas situações, no entanto, uma intervenção de terceira parte particular pode ser exigida ou prevista pelo contrato de produção agrícola, tornando as relações contratuais interdependentes. Isto poderia ser o caso quando o contrato exige que o produtor compre os insumos a partir de um fornecedor designado, ou quando o produtor é obrigado a fornecer uma garantia pessoal a terceiros para assegurar as suas obrigações contratuais. Nestes casos, as relações contratuais estão ligadas, o que significa que a inexecução ou a execução não conforme de um contrato pode causar a inexecução do contrato relacionado (ver o Capítulo 3).

48. Por último, as cadeias de produção e distribuição constituem a sua própria forma especial de liames entre as partes. Em uma cadeia de produção e

distribuição, os participantes compartilham interesses comuns e implementam mecanismos de conformidade para proteger estes interesses. Se uma das partes, em seguida, deixar de cumprir o acordo, as medidas a serem adotadas são estabelecidas a partir do próprio contrato ou das regras imperativas do sistema jurídico aplicável. As tensões podem surgir entre a necessidade de assegurar uma coesão estrutural da cadeia de um lado, e os conceitos jurídicos e efeitos práticos da autonomia da vontade, assim como a relatividade do contrato de outra parte. Dar mais importância para ambos certamente afetaria o outro, quanto mais estruturada for a cadeia de produção e distribuição, menos espaço é deixado para a autonomia das partes e vice-versa. No entanto, alguns sistemas jurídicos podem reconhecer os efeitos que certas obrigações entre as partes no contrato de produção agrícola produziram em relação a terceiros, com base na responsabilidade extracontratual, no próprio contrato ou em virtude de algumas doutrinas jurídicas (por exemplo, nos contratos de terceiros beneficiários).

b) Os tipos de participantes

49. Várias partes são ou podem ser relevantes para um contrato de produção agrícola, conforme a sua situação particular e as características dos mercados locais. Em relações fortemente integradas, o contratante fornece a maior parte dos bens e serviços necessários à produção, enquanto em outras circunstâncias, os demais participantes irão desempenhar um papel mais ativo. Como as cadeias de aprovisionamento globais tornam-se cada vez mais organizadas em função do consumidor, os requisitos aplicados na fase do consumidor final tem um efeito importante sobre o conteúdo das obrigações dos vários participantes ao longo da cadeia. Nos padrões de nível internacional, as normas de segurança, de qualidade, ou exigências em matéria de responsabilidade social das empresas em mercados desenvolvidos são muitas vezes superiores às aplicadas em países onde a produção é proveniente, afetando em determinadas situações a disponibilidade de um mercado alternativo para o produto.

50. Exceto quando o contratante produz e fornece os insumos para o produtor, insumos físicos (tais como sementes e material de plantio, animais jovens e alimentos para os animais, produtos químicos e produtos veterinários) são adquiridos de fornecedores, geralmente em condições de crédito. O contratante pode comprar os insumos para entregar ao produtor, ou exigir que o produtor compre os insumos a partir de um fornecedor específico, ou não ter nenhuma exigência a este respeito. Em certos casos, os insumos podem ser submetidos a direitos da propriedade intelectual detidos por terceiros (ver Capítulo 3, parágrafos 95-104.).

51. Os prestadores de serviços, muitas vezes, agem como subcontratantes para uma das partes. Por exemplo, o produtor poderá subcontratar terceiros que

colhem a safra, ou o contratante pode subcontratar terceiros para realizar o monitoramento local durante o processo de produção. Esta situação também pode surgir quando a tecnologia a ser aplicada no âmbito de um determinado processo de produção é protegida pelo direito de propriedade intelectual detido por terceiros.

52. O contrato de produção agrícola, muitas vezes, serve como um meio para os produtores e contratantes obterem crédito ou financiamento de instituições de micro finanças, bancos comerciais, instituições de crédito sociais ou entidades do governo sob regimes públicos. A garantia de pagamento pode ser integrada no contrato, por exemplo, se o produtor recebe adiantamentos da instituição de crédito em contrapartida de uma garantia sobre os rendimentos futuros gerados pelo contrato. O contratante pode prestar garantia junto ao banco para o produtor ou, com base na atribuição dos direitos dos produtores em benefício do banco, o contratante poderia fazer pagamentos diretos para o banco para amortizar a dívida do produtor. Em outras situações semelhantes, o contratante pode financiar a produção do produtor se este for incapaz de obter crédito ou financiamento de instituições devido à falta de formalidades ou documentos. Certos contratos de produção agrícola organizam um rigoroso acompanhamento do desempenho das partes, que liga a concessão de crédito ou empréstimos ao produtor (por exemplo, para a compra de insumos) às normas de conformidade estabelecidas pelo contratante ou outra parte que intervenha na qualidade de facilitador. Este tipo de situação ocorre com frequência quando o contrato de produção agrícola faz parte de um programa de desenvolvimento patrocinado pelo governo, que garante o apoio financeiro prestado por uma instituição bancária pública ou privada.

53. As seguradoras também podem ser partes interessadas em contratos de produção agrícola. O seguro pode desempenhar um papel importante para limitar muitos dos riscos envolvidos, que podem abranger uma variedade grande (tais como incêndio, roubo, doença ou calamidades naturais, danos à propriedade ou ferimentos de terceiros nas instalações), bem como a vida ou a saúde dos principais atores da execução do contrato. No entanto, a cobertura de seguro nem sempre está disponível e quando está, os prêmios podem ser inacessíveis para muitos produtores, especialmente para os pequenos. Em alguns países, pode ser obrigatório para as partes contratarem um seguro para uma cobertura dos riscos, e contratos de produção também podem prever obrigações específicas a este respeito (ver Capítulo 3, parágrafos 165-168.). Coberturas de seguros são normalmente fornecidas por sociedades privadas. Elas também podem ser oferecidas por grandes cooperativas ou entidades recíprocas, ou sob a forma de microsseguro, o qual pode tornar o seguro mais acessível. Esquemas de políticas públicas também existem em certos países que fornecem mecanismos de garantia para os serviços de seguros privados ou

subsidiar a cobertura mínima de seguro, geralmente ligada aos créditos concedidos sob os regimes públicos. Além dos regimes de seguro, as catástrofes naturais em grande escala podem ser cobertas por intervenções estatais especiais que oferecem certo nível de indenização por perdas agrícolas. As coberturas de seguro são geralmente fornecidas por sociedades privadas.

54. Os procedimentos de verificação por terceiros proporcionam às partes uma avaliação, da conformidade do produto por um especialista independente no momento da entrega (que também podem ser aplicados aos insumos entregues pelo contratante) e, conforme o caso, podem ser, em fases críticas do processo de produção. O contrato pode prever esta avaliação, que pode ser realizada por um organismo técnico que ofereça as garantias necessárias de imparcialidade e de competência. Também pode ser fornecida por entidades públicas (tais como câmaras de produtos agrícolas), entidades não governamentais ou entidades privadas. As partes podem também decidir recorrer à verificação por terceiros se ocorrer um desacordo sobre a conformidade do produto.

55. A verificação por terceiros pode ser baseada em sistemas de certificação e nos conjuntos de normas determinadas. Embora o cumprimento das normas obrigatórias seja controlado por meio de dispositivos públicos, o cumprimento das normas voluntárias privadas se baseia em um contrato de certificação com um organismo autorizado. Às vezes, o contratante assume as despesas de certificação para o produtor para garantir que sua produção possa obter o rótulo correspondente ao padrão de conformidade à norma. Muitas vezes, porém, o produtor arca com as despesas de certificação. O procedimento de certificação é determinado por cada dispositivo normativo e envolve vários controles que ocorrem periodicamente (tais como inspeções no local, recolha de amostras para testes químicos ou biológicos, auditoria e revisão de documentos). Quando forem detectadas irregularidades e as normas forem violadas, o esquema de certificação em geral prevê uma série de medidas que o organismo de certificação é habilitado a aplicar (desde instruções corretivas até sanções que possam conduzir a uma recusa ou a uma retirada da certificação). Se o contratante aplica medidas em virtude do contrato de produção agrícola, um alinhamento ou uma coordenação adequada com os mecanismos de controle previstos pelo regime de certificação podem vir a ser necessários.

56. Os serviços de extensão geralmente destinam-se a reforçar as capacidades dos produtores, apoiando a criação e o funcionamento das organizações de produtores, o desenvolvimento de suas habilidades agronômicas e de gestão, assim como o seu acesso a informações sobre as condições de mercado. Estes serviços podem também facilitar as relações com os contratantes, ajudando os produtores a identificar as partes potenciais, a

negociar e a redigir o contrato. Durante a produção, os serviços de extensão podem auxiliar no melhor cumprimento dos acordos e prestar assistência quando desacordos surgirem entre as partes. Os serviços de extensão são geralmente fornecidos por organizações de produtores, por organizações não governamentais ou por entidades públicas, como parte de programas de desenvolvimento social e econômico direcionados para determinadas áreas rurais. Programas especiais de desenvolvimento podem muitas vezes se concentrar em determinadas categorias de produtores (como as mulheres, as comunidades indígenas e os produtores pobres e sem-terra). Sob certas circunstâncias, os contratantes podem também fornecer serviços de extensão, especialmente quando estão comprometidos com as normas de comércio justo.

2. Outras terceiras partes interessadas

57. Outras partes podem ter interesses suscetíveis de influenciar a capacidade das partes para executar um contrato de produção agrícola. Os direitos fundiários do produtor e o seu direito de explorar a terra podem ser incertos ou precários. Se esses direitos são contestados, o produtor pode não ter condições de executar o contrato. Da mesma forma, quando o produtor arrenda a terra, o proprietário geralmente precisa ser informado de certos elementos, ou poderá ter que autorizá-los (tal como uma determinada cultura cultivada na terra e práticas de cultivo ou instalações construídas para realizar a produção). Em circunstâncias particulares, com base no contrato ou na lei aplicável, o proprietário da terra pode ter direitos sobre a própria colheita (tais como uma garantia para o aluguel não pago). Os contratos de produção agrícola muitas vezes incluem uma cláusula relativa ao direito fundiário do produtor e em alguns casos o proprietário pode assinar o contrato. Outros credores, geralmente as instituições bancárias, podem reivindicar seus direitos sobre a terra de um produtor quando este produtor não cumprir as suas obrigações de reembolso e conceder sua terra como uma garantia para a aquisição de um financiamento.

58. Da mesma forma, os direitos dos credores do contratante podem afetar os direitos do produtor decorrente de um contrato de produção agrícola. Isto pode ocorrer, por exemplo, no caso de insolvabilidade do contratante, quando os direitos de terceiros credores sobre os rendimentos da venda de produtos prevalecem sobre o direito ao pagamento pela produção. Certas legislações, todavia, preveem uma proteção especial para o produtor, conferindo-lhe um direito de prioridade.

59. As partes do contrato de produção agrícola geralmente não podem modificar, ceder ou afetar os direitos detidos por terceiros. No entanto, é interesse tanto do produtor, quanto do contratante anunciar claramente os seus

respectivos direitos e, quando apropriado, definir as questões prioritárias que possam surgir. Cláusulas especiais podem ser inseridas no contrato de produção agrícola ou serem objetos de acordos separados, notadamente cláusulas de renúncia aos direitos sobre a colheita ou uma cessão de direitos ao pagamento. Deve-se notar que os termos do contrato que se referem a terceiros designados não afetam os direitos dos quais poderiam, eventualmente, ser reivindicados por outros terceiros.

II. A formação do contrato

60. Um contrato consiste em obrigações pelas quais as partes se comprometem legalmente. Os conceitos de oferta e aceitação têm sido tradicionalmente usados para determinar se e em que momentos as partes chegaram a um acordo, um contrato sendo concluído quando uma oferta é aceita. Alternativamente, em alguns casos, o comportamento das partes pode ser suficiente para demonstrar a conclusão do contrato¹. O processo de formação do contrato é muito importante para a construção da relação contratual, porque ele molda as obrigações que vinculam as partes ao longo da duração do acordo. As características das partes e suas respectivas posições econômicas e poder de barganha desempenham uma função importante no equilíbrio do contrato (ver acima, Subsecções A e B).

61. A formação do contrato consiste em uma série de etapas e aspectos, incluindo as negociações, a troca preliminar de informações, a formulação de uma oferta e sua aceitação do mesmo, e a preparação do contrato. Como uma melhor prática comum, o conjunto do processo de formação do contrato deve ser desenvolvido de uma forma equitativa, transparente e de boa fé². A boa-fé, embora não seja universalmente aceita como um princípio de formação do contrato, pode envolver a aplicação (por não ter adotado) de determinada conduta, e também pode ter implicações para o nível de informação que deve ser comunicada durante a fase de negociação. Para alcançar a transparência na relação contratual, alguma forma de documento pré-contratual pode ser útil (como uma lista de produtores envolvidos na mesma produção, uma lista de antigos produtores, informações sobre o contratante, direitos e obrigações do produtor e do contratante, os investimentos para a produção, os custos de

1 Para contratos comerciais internacionais, uma regra semelhante é determinada no Art. 2.1.1 dos Princípios do UNIDROIT.

2 Para contratos comerciais internacionais, uma regra semelhante pode ser deduzida no Art. 2.1.15 dos Princípios do UNIDROIT.

produção, a receita esperada, o modo de inspeção e de controle, a responsabilidade ambiental e assim por diante).

A. A oferta e a aceitação

62. No que concerne ao contrato de produção agrícola, a oferta do conteúdo dos termos do acordo geralmente parte do contratante. Com o objetivo de deixar a oportunidade para o produtor avaliar plenamente o conteúdo do futuro acordo, é recomendável em muitos contextos que a oferta lhe seja apresentada por escrito, com tempo suficiente antes do momento da assinatura para que o produtor possa rever cuidadosamente as condições propostas e, conforme o caso, poder consultar pessoas ou entidades informadas. A oferta por escrito pode até ser necessária por disposições legislativas e, em tais casos, para assegurar a validade de seu conteúdo deve refletir aquele conteúdo do acordo final.

63. Em razão de uma mera aceitação ser suficiente para formar o contrato, a oferta deve ser suficientemente precisa e descritiva das condições do acordo³. Os tribunais não darão efeito aos contratos nos quais as intenções das partes não sejam expressas e possam ser incapazes de ser determinadas pela oferta e pela aceitação. Imprecisão, indefinição e incerteza com relação a qualquer termo essencial do acordo podem acarretar na nulidade do contrato. Como regra geral, as cláusulas importantes relativas ao objeto, ao preço, às condições de pagamento, à quantidade, à qualidade e à duração devem ser formuladas de maneira suficientemente precisas para que os compromissos das partes e suas obrigações respectivas sejam razoavelmente determinados. Nos sistemas jurídicos com regras especiais em matéria de contratos de produção agrícola estas cláusulas frequentemente devem ser plenamente incorporadas no documento escrito entregue ao produtor para assinar.

64. Todos os acordos, no entanto, terão algum grau de imprecisão e de indefinição devido às incertezas relacionadas ao idioma e à comunicação, especialmente em operações internacionais envolvendo vários idiomas. Apesar de não estar de acordo com as boas práticas do contrato de produção agrícola discutidos acima, termos aparentemente essenciais (como a descrição precisa

3 Para contratos comerciais internacionais, veja o exemplo expresso no Art. 2.1.2, comentário 1 dos Princípios do UNIDROIT.

do produto, preço⁴ e tempo⁵ ou lugar de execução⁶) podem, em algumas circunstâncias, serem omitidos da oferta sem torná-los insuficientemente precisos. Um tribunal pode declarar um contrato válido, desde que as partes pretendiam ficar vinculadas por ele e os termos ausentes são determináveis através da interpretação de outras estipulações do contrato, a referência às práticas estabelecidas das partes⁷, ou aplicação dos princípios da boa fé, a negociação justa e a razoabilidade⁸.

65. Em certos sistemas jurídicos, contratos de quantidade não determinada apresentam dificuldades particulares. Por exemplo, contratos que definem a quantidade de mercadorias a serem entregues, por referência às exigências contratante ou à produção de um produtor ("*output* ou contrato de exigência") podem estar subordinados a regras específicas. Em particular, a exclusividade pode ser considerada um pré-requisito para a execução de tais acordos. No entanto, quando existe a cláusula referente à quantidade, mas esta é simplesmente imprecisa, os tribunais podem confiar em provas além do acordo para trazer a precisão exigida. Portanto, deve ter o cuidado de especificar a quantidade e, se for o caso, a exclusividade.

66. Negociações preliminares referem-se às comunicações de negociação ou outros eventos que envolvam as partes antes da aceitação de uma oferta. Assim, cada oferta é parte das negociações preliminares, até que ela seja aceita. Em caso de litígio relacionado com longas negociações, os tribunais vão examinar cada oferta, contra proposição e o comportamento das partes para determinar se elas chegaram a um acordo completo e preciso capaz de ser constatado pelo tribunal.

67. Se uma comunicação preliminar constitui uma oferta eficaz, capaz de uma aceitação ou simplesmente uma fase das negociações preliminares, é uma questão a ser cuidadosamente considerada no contexto da produção agrícola,

4 Para contratos comerciais internacionais, uma regra semelhante é expressa no Art. 5.1.7 dos Princípios do UNIDROIT.

5 Para contratos comerciais internacionais, uma regra semelhante pode ser deduzida do Art. 6.1.1 dos Princípios do UNIDROIT.

6 Para contratos comerciais internacionais, uma regra semelhante pode ser deduzida do Art. 6.1.6 dos Princípios do UNIDROIT.

7 Para contratos de compra e venda internacionais, uma regra semelhante é expressa no Art. 9, CISG.

8 Para contratos comerciais internacionais, uma regra semelhante é expressa no Art. 2.1.2 dos Princípios do UNIDROIT; mas, para contratos de compra e venda internacional, veja Art. 14(1), CISG.

especialmente quando as partes têm poderes desiguais de negociação. Simples declarações de intenções, avisos ou cartas circulares, orçamentos e acordos preliminares (tais como "acordos para concordar" ou "acordos de negociar") podem aparecer para o não especialista como ofertas definitivas ou compromissos obrigatórios. O direito interno refere-se a vários fatores, a fim de estabelecer o efeito jurídico dessas comunicações (incluindo o sentido ordinário dos termos utilizados; o histórico das partes sobre as negociações⁹; o grau de precisão da comunicação¹⁰; os usos locais e os comerciais; o ambiente social em que se desenvolvem as relações entre as partes; a integridade objetiva das cláusulas do acordo, o objeto do acordo; e a previsibilidade que o destinatário da informação atuará na confiança da comunicação).

68. As promessas de contrato implicam uma obrigação que liga duas partes para negociar e concluir um contrato. Enquanto certos sistemas jurídicos conhecem tais acordos, que são reconhecidos para ter efeitos jurídicos, eles podem ser privados de efeitos em outros sistemas devido à sua imprecisão no que diz respeito à finalidade das cláusulas e da intenção das partes em se comprometerem juridicamente. Em algumas circunstâncias, as partes podem ter finalizado as cláusulas, mas não têm a intenção de se comprometerem até que uma redação final seja elaborada e assinada em alguma data posterior. Em outros casos, as partes irão concluir acordos separados em uma série de condições ao longo das negociações, mas nenhum contrato será formado enquanto uma condição essencial continuar a ser objeto de negociações. Os acordos preliminares podem então ser considerados como parte das negociações que levaram ao que pode ou não pode ser uma oferta final. Por outro lado, a prática comercial tem desenvolvido diferentes tipos de obrigações pré-contratuais (tais como cartas de intenção, memorando de entendimento, etc.), dos quais alguns podem ter um caráter obrigatório autônomo.

69. As negociações podem ter lugar em um contexto informal que inclui a comunicação não verbal, o histórico de negociações, as diferenças culturais, os costumes e outras circunstâncias. As partes podem escolher algumas condições para discussões futuras, pelo fato de não serem consideradas essenciais para o negócio. Assim, se é clara a intenção das partes de se comprometerem, a maioria dos sistemas jurídicos considerará que as partes concluiriam um acordo que as compromete. A execução parcial por uma ou ambas as partes pode ser uma prova sólida de tal intenção, entre outros fatores.

9 Para contratos de compra e venda internacionais, uma regra semelhante é expressa no Art. 9(1), CISG.

10 Para contratos de compra e venda internacionais, uma regra semelhante é expressa no Art. 14(1), CISG.

70. As negociações suplementares também podem ocorrer após a formação de um contrato inicial. Por outro lado, pode-se notar que as partes, por vezes, inserem "cláusulas de integralidade do contrato", que especificam que o documento do contrato constitui a integralidade do acordo concluído entre as partes, com exclusão de qualquer outro documento ou contrato separado. Este tipo de cláusula visa reforçar a certeza das partes quanto a seus direitos e obrigações.

71. Nos termos do direito geral dos contratos, a simples aceitação de uma oferta pelo destinatário é suficiente para formar o contrato. Uma declaração - ou, em certos sistemas jurídicos, um determinado comportamento - pelo destinatário da oferta que indica um acordo constitui a sua aceitação¹¹. Nos casos em que o início da execução seria um modo razoável de aceitação, o destinatário da oferta deve comunicar formalmente sua aceitação ao autor da oferta em um prazo razoável. Em geral, a oferta pode ser revogada se a revogação chegar ao destinatário antes de ter expedido uma aceitação, mesmo se existem soluções diferentes em diferentes sistemas jurídicos. Para os contratos internacionais aos quais se apliquem a CISG, a solução é que uma oferta não pode ser revogada se a própria oferta indica de maneira expressa ou implicitamente afirma que ela é irrevogável, ou se o destinatário da oferta era razoavelmente fundado a considerar a oferta como sendo irrevogável e age em consequência, mesmo antes de sua aceitação¹².

72. A lei aplicável pode impor requisitos adicionais que devem ser cumpridos para que um contrato tenha plena validade. Este é tipicamente o caso quando o contrato é submetido à aprovação por uma autoridade pública. Em certos contextos, o consentimento de terceiros pode ser exigido, por exemplo, o proprietário das terras onde será realizada a produção. O consentimento do cônjuge também pode ser exigido. Além disso, o direito costumeiro pode impor formalidades específicas para o contrato ser válido. Por exemplo, o consentimento do representante da comunidade pode ser exigido para os atos de disposição.

73. As respostas às ofertas que contêm acréscimos, limitações ou outras modificações são geralmente vistas como rejeições da oferta inicial e

11 Para contratos de compra e venda internacionais, uma regra semelhante é expressa no Art. 18(1), CISG.

12 Veja o Art. 16, CISG. Para contratos de compra e venda internacionais, uma regra semelhante é expressa no Art. 2.1.4 dos Princípios do UNIDROIT.

constituem uma contraoferta¹³. Existe um debate considerável a respeito do efeito de uma resposta aceitando a oferta, enquanto propõe condições que não alteram substancialmente¹⁴ os termos da oferta. Em certos sistemas jurídicos, a menos que o autor da oferta não aponte as diferenças, sem atraso injustificado, um contrato é concluído, incluindo as modificações contidas na aceitação¹⁵. No entanto, se o autor da oferta se opõe às modificações e as partes ainda executarem o contrato segundo a oferta inicial, não estão claros quais termos se aplicam (ou seja, aqueles incluídos na oferta inicial ou aqueles refletidos na aceitação da oferta ou da contraoferta).

B. A capacidade e o consentimento

74. Para um contrato de produção agrícola ser válido e executado, as partes, quer sejam pessoas físicas ou jurídicas, devem ter a capacidade de contratar. As disposições de direito interno que regem a capacidade jurídica das partes são geralmente imperativas.

75. Como exigência adicional de validade do contrato, as partes devem ter expressado um consentimento válido no momento da formação do contrato. Os vícios do consentimento e seus efeitos também são regidos por disposições imperativas do direito interno.

76. Uma questão potencialmente sensível no contexto dos contratos de produção agrícola é se o produtor teve uma compreensão suficiente das estipulações do contrato e as implicações pelo produtor ao concluir o acordo. A ausência de um consentimento esclarecido poderá ascender a um vício no consentimento (por exemplo, isso pode ser interpretado como um erro, seja de fato ou de direito, ou dolo, acarretando a resolução do contrato ou permitindo a outras medidas). As circunstâncias das relações entre as partes e a situação do produtor desempenharão uma função determinante para avaliar se, no caso particular, o consentimento esclarecido do produtor era de fato ausente, os motivos particulares, assim como os efeitos sobre o contrato e as medidas disponíveis podem ser invocados nos termos do direito aplicável.

77. Um aspecto particularmente relevante neste contexto é a aptidão do produtor a compreender os termos do contrato com base na literalidade ou na

13 Para contratos de compra e venda internacionais, uma regra semelhante é expressa no Art. 19(1), CISG.

14 Para contratos de compra e venda internacionais, uma regra semelhante é expressa no Art. 19(3), CISG.

15 Para contratos de compra e venda internacionais, uma regra semelhante é expressa no Art. 19(2), CISG.

comunicação oral. Na prática, as barreiras de analfabetismo e de língua são obstáculos comuns ao consentimento esclarecido dos produtores. A este respeito, tem-se observado que os facilitadores podem desempenhar um papel importante no processo de negociação para garantir que as cláusulas contratuais sejam explicadas e redigidas em termos compreensíveis pelos produtores (ver abaixo, par. 86). As partes devem ser informadas que o contrato pode ser anulável se uma das partes não compreender as condições do contrato.

78. A partir desta perspectiva, um contrato não deve impor ao produtor uma proibição geral de revelar os termos e as condições acordadas no contrato, privando assim a possibilidade do produtor consultar terceiros que poderiam aconselhar sobre o equilíbrio do contrato, os riscos materiais e jurídicos envolvidos. Por conseguinte, certos sistemas jurídicos expressamente proibiram cláusulas de confidencialidade gerais. Quando elas não são expressamente proibidas, podem ser declaradas abusivas baseado no direito geral dos contratos.

79. Outros aspectos relevantes dizem respeito ao acesso efetivo do produtor aos elementos informativos que envolvam o contrato e a capacidade do produtor para avaliar as suas implicações para a sua posição particular no âmbito do contrato. A questão de saber se o contratante tem a obrigação de fornecer tais informações e em que medida, pode variar. Em certos sistemas jurídicos, com base no princípio geral da boa fé¹⁶, o contratante estaria efetivamente na obrigação de comunicar certas informações antes de formalizar o acordo. Esta obrigação também pode ser imposta pela legislação específica que estabelece as condições de forma e de conteúdos a serem respeitadas. A informação de que uma parte deve divulgar também será proporcional à sua importância relativa para a outra parte, das quais a primeira parte foi ou deveria ter tido conhecimento. Esta consideração é particularmente relevante para os contratantes que tratam com os pequenos agricultores que podem ser inexperientes e não qualificados na negociação de contratos e não têm acesso fácil às informações relevantes envolvendo o contrato.

80. Para o produtor, os riscos envolvidos podem variar entre os efeitos diretos e as consequências complexas. A capacidade e a experiência do produtor serão essenciais, assim como várias questões poderão estar envolvidas (por exemplo, agrônômica, financeira e jurídica). Neste contexto, os facilitadores podem desempenhar uma função muito importante no reforço das capacidades dos produtores. Ainda a este respeito, a lei em certos países, exige

16 Para contratos comerciais internacionais, uma regra semelhante pode ser deduzida do Art. 1.7 dos Princípios do UNIDROIT.

que o contrato apresente para o produtor os riscos decorrentes do contrato. Se uma falta de conhecimento, mal-entendido ou erro relacionados a implicações específicas, ou riscos (em particular em relação à rendibilidade) implicam efetivamente a uma ausência de consentimento esclarecido, por conseguinte, será avaliado caso a caso, com base no direito aplicável e nas circunstâncias fáticas.

81. Algumas regulamentações preveem mecanismos específicos destinados a proporcionar uma maior proteção aos produtores no processo de formação do contrato. Por exemplo, certas regulamentações conferem ao produtor o direito de renunciar ao contrato dentro de um determinado período (em certos sistemas jurídicos, três dias, mas pode ser um período mais longo, por exemplo, de uma ou duas semanas) após a conclusão do contrato. O produtor pode exercer este direito depois de ter examinado plenamente as implicações do contrato e, possivelmente, depois de ter sido aconselhado por um terceiro. Tais regulamentações exigem a divulgação no contrato do direito do produtor renunciar a este, do método que o produtor deve seguir para renunciar, e do prazo para agir.

82. Com o objetivo da formação de relacionamentos de sucesso e de longo prazo, recomenda-se como boas práticas que o contratante aja de forma transparente e forneça ao produtor, antes da conclusão do contrato, qualquer informação que seja relevante, não apenas em relação ao desempenho do contrato, mas também no que concerne às implicações essenciais e aos riscos potenciais para o produtor. Contratos induzidos por dolo, por erro ou por coação também podem ser anuláveis pela demanda da parte que foi vítima. Com relação ao erro, a crença errônea deve incidir sobre os fatos ou ao direito existente no momento da formação do contrato, e não para uma previsão da parte ou para um julgamento sobre o futuro¹⁷. Assim, um julgamento incorreto relativo a preços das colheitas futuras, os rendimentos de produção ou as condições meteorológicas não dão origem a um erro que possa ser invocado como motivo de anulação do contrato de produção agrícola. Além disso, o erro deve ser de tal gravidade que a execução do contrato no estado que se encontra não seria aceitável, a menos que a outra parte não mereça proteção devido ao seu envolvimento no erro¹⁸. Da mesma forma, uma representação de uma das

17 Para contratos comerciais internacionais, uma regra semelhante é expressa no Art. 3.2.1 dos Princípios do UNIDROIT.

18 Para contratos comerciais internacionais, uma regra pode ser deduzida do Art. 3.2.2 dos Princípios do UNIDROIT e comentários.

partes pode ser qualificada como dolosa, caso se destine a induzir a outra parte em erro e, assim, obter uma vantagem em detrimento da outra parte¹⁹.

83. Pressão inadequada durante o processo de negociação, sob a forma de coação ou de indevida influência pode constituir uma causa de anulação do contrato. Uma ameaça que representa nenhuma alternativa razoável para a parte prejudicada, senão a de manifestar seu consentimento à negociação poderia emanar da outra parte ou de uma entidade externa às negociações. Em alguns casos, o constrangimento econômico ou a pressão da empresa podem ser considerados como sendo constrangimento ilícito. No entanto, se o contratante não tem conhecimento da pressão imprópria e já agiu se prevalecendo das estipulações do contrato, o pedido de anulação por parte da vítima é impedido. Pode surgir abuso de influência em situações em que uma parte está sob o domínio de outra parte ou, em virtude da relação existente, pode ser razoável presumir que a parte prejudicada tenha se envolvido em negociações inconsistentes com o seu próprio bem-estar. No contexto agrícola, mudanças nas condições de mercado poderiam, em certas circunstâncias, ser invocadas no quadro de uma ação fundada sobre o constrangimento econômico (por exemplo, em casos de ameaça para levar o fornecedor à falência). A parte que invoca o constrangimento deve geralmente demonstrar que a sua aceitação das estipulações do contrato foi involuntária, e que as circunstâncias forneciam nenhuma alternativa e foram o resultado de um ato ilícito da outra parte. Ato ilegais podem incluir ameaças de levar a outra parte à falência, de privá-la de um modo de vida, ou de exercer ações criminais ou administrativas, a fim de garantir uma vantagem pessoal.

C. A função das entidades que intervêm ou assistem na negociação contratual

84. Como visto acima (ver parágrafos 43-59), diferentes entidades podem participar no contrato, ter um interesse na atividade do contrato de produção agrícola, e ser de outra forma envolvidas. Quando outras entidades, que não sejam o contratante e nem o produtor, fazem parte do acordo (tais como uma entidade pública ou um fornecedor de financiamento), as estipulações do contrato são geralmente dependentes das condições impostas por esta entidade ou submetidas à sua aprovação.

19 Para contratos comerciais internacionais, uma regra semelhante pode ser deduzida do Art. 3.2.5 dos Princípios do UNIDROIT.

1. As organizações de produtores

85. Em muitos dispositivos da agricultura contratual, os contratantes tratam com produtores individuais. A maioria das transações são baseadas em condições pré-determinadas que são definidas pelo contratante em contratos de adesão, ou seja, contratos tipos, e deixam pouca ou nenhuma oportunidade de negociação aos produtores. Ao contrário, uma organização de produtores que negocia um contrato para a entrega de grandes volumes de produtos é suscetível de ter maior poder de negociação. Além disso, as associações de produtores ou cooperativas, quando suficientemente representativas, podem ter uma função importante de defesa dos direitos e reforçar a posição dos seus membros quando tratam com os contratantes. Em certos contextos, as cláusulas contratuais são estabelecidas a nível Inter profissional entre as organizações de produtores e os compradores de um produto e para uma área específica e por uma duração que formariam um modelo ou contrato padrão com o qual os contratos individuais podem ou devem cumprir.

2. Os facilitadores

86. Dependendo do ambiente, as diferentes entidades podem atuar como facilitadores (tais como as entidades governamentais, as associações de produtores e as organizações não governamentais ou as agências de desenvolvimento e as pessoas físicas). Os facilitadores podem ter uma função especialmente importante para ajudar as partes a adotarem condições mutuamente vantajosas, em particular por meio da prestação de apoio e de conselhos aos produtores antes e no momento da conclusão do contrato, assim como reforçando a confiança entre os contratantes e produtores para que eles compreendam plenamente as cláusulas do acordo. Os facilitadores não devem decidir pelas partes, mas podem dispor de um mandato para representar o contratante ou o produtor durante as negociações e no momento da assinatura do contrato. Eles podem atuar como testemunhas quando forem concluídos acordos informais.

3. As autoridades públicas

87. Sempre que a legislação específica estiver em vigor, uma entidade pública pode ser encarregada de conduzir as partes em um contrato de produção, de supervisionar a conclusão do contrato, e de avaliar a sua conformidade com os requisitos de forma e de conteúdo específicos. Alguns sistemas preveem uma homologação ou registro formal de contratos (com o pagamento de despesas relacionadas) para diferentes fins de política pública. Uma aplicação possível é a publicidade de que um determinado produtor

concluiu um contrato de exclusividade com outro contratante, no sentido de potenciais terceiros compradores. Dependendo do sistema jurídico, o controle por uma autoridade pública pode ser exercido por demanda das partes, com a finalidade de garantir a segurança quanto à conformidade do contrato às exigências de forma. As autoridades públicas também têm uma função mais ampla de facilitador, como observado em outras partes do Guia (ver acima, par. 39-42).

4. Os intermediários

88. A maior parte dos acordos da agricultura contratual é negociada ou concluída por uma pessoa que representa e atua em nome do produtor ou do contratante. Um contrato concluído por um representante ou um agente é de obrigação da parte representada. As questões relativas à forma do mandato e as consequências de um intermediário agindo para além do âmbito da sua autoridade são tratadas pelas regras do direito interno relativas à representação. Estas regras diferem muito entre os sistemas jurídicos e podem mesmo variar dentro de cada sistema jurídico.

89. Para um produtor, em determinadas circunstâncias, a distinção entre um representante de uma empresa (seja funcionário ou agente) e um empresário independente agindo como um subempreiteiro para outra empresa pode não ser fácil. No entanto, isto tem importantes consequências jurídicas, uma vez que implica responsabilidades diferentes, e meios ou medidas. Quando um empresário é autonomamente envolvido como parte principal do arranjo da agricultura contratual, ele assume os riscos decorrentes do próprio fracasso do produtor e estaria ligado a outra empresa por um contrato separado de fornecimento. Pelo contrário, um simples intermediário não assumiria nenhuma responsabilidade pessoal no que concerne às obrigações decorrentes do contrato de produção agrícola. Isto enfatiza a importância de estabelecer com certeza a qualidade da pessoa que negocia e que conclui o contrato. A menos que estas informações possam ser claramente inferidas a partir das circunstâncias, incluindo o contexto particular da relação e das práticas estabelecidas entre as partes, é recomendado obter documentação formal relativa à identidade da pessoa e seu mandato efetivo para representar a outra parte.

90. Como visto acima (cf. n. 85-89), os produtores podem, em alguns casos, também ser representados (por exemplo, por uma organização de produtores ou um facilitador agindo em seu nome). Mais uma vez, a autoridade para este evento deve ser claramente estabelecida. A partir desta perspectiva, seria aconselhável que, ao assinar um contrato de produção agrícola, o empregado ou o representante especifique em que qualidade ele está assinando o contrato

e não apenas assine em seu próprio nome, mas acrescente expressões tais como "por conta de", seguidas do nome do representado, evitando assim qualquer risco de ser responsabilizado pessoalmente em virtude do contrato. Algumas expressões mais detalhadas podem ser inseridas no próprio contrato de produção agrícola.

III. A forma e o conteúdo do contrato

91. Como princípio inicial, os contratos geralmente não estão submetidos a qualquer requisito relativo à forma ou ao conteúdo²⁰. No entanto, as regras obrigatórias podem ser aplicáveis em determinados sistemas jurídicos em relação a esta matéria. Além disso, convém lembrar de que a forma e o conteúdo dos contratos podem ser muito diversos, dependendo de múltiplos fatores, tais como as partes envolvidas, a mercadoria em particular, os usos aplicáveis, etc. Esta seção explora uma série de práticas e regras comuns no que diz respeito à forma e ao conteúdo dos contratos de produção agrícola.

A. A forma do contrato

92. Na maioria dos casos, o contrato terá a forma de um acordo escrito - ou um documento único ou uma série de e-mails, faturas e outras correspondências. Quando uma parte tem alfabetização limitada, uma explicação oral pode acompanhar tal acordo²¹. Pode acontecer às vezes, em razão dos usos industriais, práticas locais, a vontade das partes ou outras circunstâncias, que o contrato de produção resulte de um acordo verbal ou do "aperto de mão", concluído sem qualquer documentação²².

93. Por uma questão de boas práticas de contratação, é ideal que os contratos sejam por escrito, com cláusulas simples e diretas como um meio para melhorar a clareza, a integridade, a eficácia e a boa execução do acordo entre as partes. Sempre que possível, cuidados devem ser tomados para procurar reduzir a complexidade e para garantir que as partes contratantes com competências limitadas em leitura, compreendam plenamente as estipulações (por exemplo, ter uma terceira parte neutra para ler o contrato escrito em voz alta antes da sua

20 Para contratos comerciais internacionais, uma regra semelhante é expressa no Art. 1.2 dos Princípios do UNIDROIT.

21 Para contratos comerciais internacionais, uma regra semelhante pode ser deduzida do Art. 1.2 dos Princípios do UNIDROIT.

22 Para contratos comerciais internacionais, uma regra semelhante pode ser deduzida do Art. 11, CISG.

assinatura)²³. A promoção da transparência, uma comunicação aberta e uma colaboração estreita entre o contratante e o produtor são elementos determinantes, não só na fase de formação do contrato, mas também ao longo da relação contratual. Similarmente, em algumas regiões, pode ser raro ter contratos escritos exaustivos, por isso será importante atender também aos acordos orais por meio da confiança. Por exemplo, quando as partes se comprometem verbalmente, devem fazê-lo na presença de um terceiro que não tenha interesse econômico na relação. Isso pode ajudar a superar as dificuldades na execução de contratos concluídos verbalmente, tornando-o mais fácil de comprovar as condições acordadas pelas partes.

94. O princípio fundamental da liberdade contratual prevê que as partes são livres para concluir um contrato e determinar seu conteúdo específico²⁴. Em um esforço para reduzir os custos de transação, os contratantes muitas vezes fazem uma oferta para celebrar um contrato de produção agrícola para vários produtores sobre os formulários, utilizando termos padronizados e incorporando por referência as normas contidas em outros documentos. Os produtores podem também se beneficiar destes contratos padronizados, especialmente se eles sabem que seus pares entraram no mesmo arranjo, assim eles estão adaptados a um contexto cultural.

95. No entanto, a liberdade contratual reconhecida em direito pode ser ofuscada pela ausência de liberdade econômica de negociar os termos específicos ou recusar um contrato legal, mas economicamente desequilibrado. Há uma preocupação de que os contratos de adesão não negociáveis são muitas vezes redigidos em favor da parte mais forte. Assim, as regras internas em matéria de interpretação dos contratos podem implicar que qualquer ambiguidade será interpretada contra a parte que tenha redigido o contrato. Ao contrário, quando uma leitura literal de uma cláusula contratual favoreceria uma parte mais do que fosse razoável em relação ao contrato como um todo, a lei aplicável pode permitir uma interpretação mais liberal. Em casos de vantagem excessiva para uma parte, quando a lei aplicável reconhece, a parte afetada pode demandar a anulação do contrato ou pedir a um tribunal para modificá-lo de acordo com as normas comerciais razoáveis de negociação justa²⁵. Naturalmente, a eficiência econômica e o significado prático da

23 Para os contratos comerciais internacionais, uma regra semelhante é enunciada no art. 3.2.7(1) dos Princípios do UNIDROIT.

24 Para contratos comerciais internacionais, uma regra semelhante é expressa no Art. 1.1 dos Princípios do UNIDROIT.

25 Para contratos comerciais internacionais, uma regra semelhante é expressa no Art. 3.2.7 dos Princípios do UNIDROIT.

proteção do produtor *ex post facto* (ou seja, após o fato ter ocorrido) pela via do contencioso são extremamente questionáveis, tendo em conta a acessibilidade limitada aos tribunais e, notadamente para os pequenos produtores, o valor descontado da assistência disponível. É preciso sublinhar que a anulação ou adaptação do contrato por "vantagem excessiva" não são aceites em todos os lugares.

96. Tendo em vista a potencial disparidade no poder económico entre as partes, na assimetria de informações e práticas anticompetitivas, alguns Estados adotaram regras especiais sobre a forma necessária que os contratos de produção agrícola devem respeitar, visando melhorar o funcionamento das cadeias de aprovisionamento agrícola. Em razão da diversidade das tradições jurídicas nacionais, e de regulamentações próprias aos contratos de produção agrícola, tais regras específicas podem ser encontradas no Código Civil, no Código agrário, no direito geral dos contratos, em regulamentações especiais para o contrato agrícola, bem como em disposições aplicáveis a um setor ou a um produto. Os requisitos específicos, assim implementados, alcançam desde normas de legibilidade até as normas de conteúdo do acordo.

97. Para atenuar os possíveis mal-entendidos, os contratos devem ser redigidos em uma linguagem compreensível para ambas as partes e devem evitar formulações complexas cujo sentido não seja claro, de modo que um produtor tendo nível de instrução e uma experiência em determinada região possa compreendê-los. Alguns Estados especificam a dimensão dos caracteres impressos e exigem a utilização de seções, de legendas e índices para facilitar a compreensão dos documentos mais longos. O emprego de termos técnicos pode ser proibido, a menos que eles sejam habitualmente utilizados pelos produtores no curso normal dos seus negócios.

98. Os contratos de produção agrícola podem especificar normas de produção ou de manipulação, ou incluir outras cláusulas técnicas. Em tais situações, alguns sistemas jurídicos exigem que o contrato forneça uma explicação completa sobre estas disposições especiais no documento escrito e assinado pelas partes, e que quaisquer documentos incorporados por referência sejam anexados ao contrato. Outros requisitos de divulgação podem obrigar o contratante a indicar especificamente os riscos relevantes para o produtor. Também nesse sentido, essas regras imperativas sobre a forma de contrato vão além do direito geral dos contratos para evitar mal-entendidos e práticas anticoncorrenciais decorrentes devido à disparidade da posição económica ou da assimetria de informação entre as partes.

B. O conteúdo do contrato

99. Além de exigir a identificação suficiente das partes e o objeto do contrato, o direito geral dos contratos, na maioria dos sistemas jurídicos, não estabelece requisitos detalhados de conteúdo para um contrato ser válido. No entanto, algumas regras especificamente aplicáveis aos contratos de produção agrícola impõem geralmente exigências suplementares para fins de transparência e fornecem informações às partes em relação a vários aspectos essenciais. Estes têm relação ao conteúdo e à extensão das obrigações fundamentais das partes e podem abranger outros aspectos que são determinantes para o equilíbrio global dos benefícios e dos riscos decorrentes do acordo.

100. Algumas regulamentações estabelecem de maneira detalhada as questões sobre as partes, que devem ser descritas no contrato. Este é o caso quando os modelos dos contratos são impostos às partes. Em tais casos, a proteção procedimental (isto é, a obrigação das partes de incluírem uma cláusula que trata uma determinada questão) pode ser combinada com a proteção material (ou seja, a obrigação das partes de incluir uma cláusula com um determinado conteúdo). Vários sistemas jurídicos também exigem que as partes devem especificar os mecanismos disponíveis para a resolução de conflitos, às vezes exigindo que as partes recorram à mediação antes de recorrer a qualquer mecanismo de solução.

101. Sujeito a qualquer legislação aplicável, é de interesse das partes tratar os elementos relevantes da sua relação contratual de maneira completa e detalhada. Embora os contratos de produção agrícola possam assumir muitas formas, considerando a diversidade de produtos, as etapas da cadeia de abastecimento, os sistemas jurídicos e as normas sociais, a presença de vários componentes importantes está na maioria dos contratos escritos para melhorar a transparência e para transmitir informações completas. Na prática, tem sido observado que há uma convergência das cláusulas e das condições para todas as formas de agricultura contratual aos diferentes produtos e países.

102. *Partes.* A maioria dos contratos começa pela identificação das partes. No contexto da agricultura, isso geralmente inclui o nome e as informações de contato do produtor e do contratante. Além disso, pode incluir uma descrição da terra cultivada ou dos animais que farão objeto de produção sob contrato, especificando, por exemplo, a medida da terra, a localização geográfica ou a especificação dos animais envolvidos. Para um exame mais aprofundado das partes em um contrato de produção, incluindo os terceiros, as associações de produtores e as autoridades públicas, consulte acima a Seção I.

103. *Objetivo.* Esta cláusula descreve, muitas vezes de maneira muito sucinta, a finalidade do contrato ("Contrato de produção de tomates", por exemplo). Ela pode identificar o produto a ser cultivado pelo produtor e comprado pelo contratante. Nos sistemas jurídicos que exigem uma "consideração" ou uma "causa" para a validade das obrigações contratuais, pode ser útil a inserção de uma cláusula a este respeito nesta seção do contrato, resumindo o contrato ou, pelo menos, reconhecendo as respectivas obrigações das partes. O objetivo do contrato também é comumente expresso nas narrativas iniciais ou em um preâmbulo. Em alguns casos, o preâmbulo será utilizado para interpretar o conteúdo do contrato e as intenções das partes²⁶.

104. *Identificação do local de produção.* Normalmente, os contratos indicam o local de produção. Em relação à terra, o tamanho específico e a localização da superfície contratada (geralmente indicada com base em registros das terras) podem determinar o conteúdo e o alcance das obrigações das partes (por exemplo, quando as obrigações de fornecimento e de compra se referem a toda a produção da superfície indicada).

105. *As obrigações das partes.* O acordo deve especificar as obrigações tanto do produtor, quanto do contratante e, de fato, a maior parte do conteúdo de um contrato de produção agrícola normalmente consiste na narrativa das obrigações das partes. No âmbito de um documento escrito, estas obrigações podem figurar em seções distintas. As obrigações do produtor comum podem incluir requisitos de produção e de manipulação, a utilização e o pagamento de insumos específicos para atender às exigências do mercado, o local e o momento da entrega, os padrões de qualidade, e se o contrato se refere a um volume (isto é, a quantidade) ou a medida da área agrária. As obrigações relativas à produção também podem incluir a obrigação de respeitar os direitos de propriedade intelectual do contratante (como segredos comerciais e sementes patenteadas ou protegidas). As obrigações do contratante muitas vezes compreendem as especificações ou o fornecimento de insumos destinados à produção (como as sementes, os produtos químicos e a terra, os serviços de assistência técnica, a supervisão de produção, a comunicação de normas de verificação de qualidade do produto e a aceitação da entrega. Para um exame completo sobre as obrigações das partes, ver Capítulo 3).

106. Os termos de preço e do pagamento constituem aspectos essenciais da relação das partes e são uma parte importante das obrigações das partes, que merecem uma menção especial aqui. Assim, um contrato normalmente conterá

26 Para contratos comerciais internacionais, uma regra semelhante pode ser deduzida do Art. 4.4 dos Princípios do UNIDROIT.

o preço a ser pago ou conterà uma cláusula em vista de sua determinação ulterior. Por uma questão de boa prática, o contrato deve prever um método claro e transparente para a determinação do preço. Na ausência de um acordo específico entre as partes, a lei aplicável pode habilitar um juiz ou um árbitro (um tribunal ou árbitro) para estabelecer um preço razoável, em conformidade com as regras supletivas previstas pela lei²⁷. Outras cláusulas estabelecem especificações sobre o momento e a forma que o contratante pagará o preço ao produtor (para detalhes mais amplos sobre o preço e as modalidades de pagamento, ver Capítulo 3, parágrafos 145-163).

107. Da mesma forma, a provisão de insumos é um aspecto das obrigações que também merece uma menção especial. O acordo deve razoavelmente identificar os insumos materiais. Não há regra definida de como isso é feito, mas é comum referir-se aos insumos pela indicação das especificações técnicas ou marcas comerciais. Independentemente de como os insumos são descritos no contrato, assim como por todas as cláusulas do contrato, devem ser descritos com especificidade suficiente para permitir serem executadas. Uma cláusula a este respeito é essencial, caso os insumos devam ser fornecidos pelo contratante. A menos que os preços dos insumos sejam fixados ou regulamentados (por exemplo, para impedir preços excessivos) por entidades públicas, esta é uma cláusula a ser acordada entre as partes. Como se trata de uma cláusula essencial do acordo, a incapacidade de definir ou ter uma base para determinar o preço dos insumos pode resultar em um vício do consentimento (ver Capítulo 3, par. 67-68).

108. A maneira como é determinado o preço dos insumos fornecidos pelo contratante é uma questão importante que deve ser claramente explicada no contrato. Deve levar em consideração os preços de mercado correspondente, bem como o mecanismo de preços que irá reger os pagamentos devidos ao produtor pelo contratante. Como o custo de insumos é muitas vezes relacionado com o pagamento ao produtor para produzir, um acordo bem redigido irá logicamente conectar a descrição e preços dos insumos com as condições gerais do pagamento do acordo de modo a permitir com facilidade a comparação de todos os aspectos relativos aos custos e aos pagamentos. Na ausência de cláusula precisa sobre este ponto, o contratante pode ser submetido a um esquema de pagamento diferente, baseado pelas disposições supletivas da lei aplicável, que não foram previstas pelas partes.

27 Para contratos comerciais internacionais, uma regra semelhante é expressa no Art. 5.1.7 dos Princípios do UNIDROIT.

109. *Isenção de responsabilidade em caso de inexecução.* Os contratos de produção agrícola são particularmente vulneráveis a ocorrências que fazem o desempenho impossível ou muito mais difícil do que estava previsto no momento da conclusão do contrato. O contrato pode especificar o risco de perda para eventos de força maior ou alteração de circunstâncias e, se for o caso, impor obrigações de seguros (ver Capítulo 4 sobre isenção de responsabilidade em caso de inexecução, para detalhes mais aprofundados).

110. *Medidas em caso de inexecução.* O contrato pode incluir medidas designadas ao caso em que uma das partes não cumprir as suas obrigações nos termos do contrato. As partes podem prever medidas diferentes, dependendo da natureza da inexecução, mas elas devem estar cientes de que a lei aplicável pode prever restrições específicas que restringem o uso de medidas em caso de inexecuções contratuais (ver Capítulo 5 sobre medidas em caso de inexecução, para detalhes mais aprofundados)²⁸.

111. Nos contratos de produção agrícola, outras cláusulas podem estar presentes, tais como: cláusulas que limitam ou excluem a responsabilidade pela não conformidade do produto, que acompanham muitas vezes o fornecimento de insumos por parte do contratante, bem como as cláusulas de limitações sobre danos e de responsabilidade entre as partes decorrentes do contrato; as cláusulas de imputação da responsabilidade pela retirada de rejeitos; ou relativas a eventuais responsabilidades ambientais potenciais; responsabilidade pela obtenção de autorização dos poderes públicos; provisões para sucessores e cessão de direitos; disposições de renovação do contrato; e cláusulas de integridade que proíbem modificações verbais do acordo subjacente²⁹.

112. *Duração.* A duração do contrato pode variar de acordo com o ciclo de produção e do direito aplicável. Para os contratos que não estabelecem qualquer duração específica, o prazo do contrato pode estar implícito com base no tipo de produção agrícola. Por exemplo, um contrato para cultivar milho – que é composto por uma colheita anual - está implicitamente limitado a um ano. Por outro lado, os contratos que imponham uma obrigação financeira substancial sobre uma parte (geralmente o produtor) podem implicar uma relação mais duradoura e uma expectativa de renovação e de aquisição continuada por parte do contratante (ver Capítulo 6, n. 4).

28 Para contratos comerciais internacionais, uma regra semelhante é expressa no Art. 3.2.7 dos Princípios do UNIDROIT.

29 Para contratos de compra e venda internacionais, uma regra semelhante é expressa no Art. 29, CISG.

113. *Renovação.* A renovação do contrato pode resultar de um acordo expresso separado, visando prolongar a duração do contrato em curso, ou a partir da aplicação automática de cláusula inserida no contrato inicial, ou de um acordo tácito a partir do comportamento das partes após a expiração do prazo fixo. Contratos verbais que ultrapassam um ano podem, em alguns sistemas jurídicos, causar aos contratos realizados ao longo de mais de um ano a obrigação de ser da forma escrita (ver Capítulo 6, Seção II, Renovação de contratos).

114. *Extinção do contrato.* A extinção do contrato libera as partes de suas respectivas obrigações decorrentes do acordo. Pode acontecer automaticamente, por acordo entre as partes, ou sob um direito decorrente da inexecução pela outra parte. Para aumentar a clareza e segurança, os contratos de produção deveriam especificar as situações e requisitos processuais para a rescisão do contrato (tais como um prazo de notificação)³⁰ (ver Capítulo 6, Seção III, Resilição de contratos). Esses contratos também podem prever medidas diferentes no caso de uma parte não cumprir suas obrigações contratuais (ver Capítulo 5, parágrafos 23-27, 85-89, 127-148)³¹.

115. *Resolução de conflitos.* Toda relação contratual é suscetível de dar origem a disputas decorrentes de eventos de inexecução, derivados de "descumprimento das obrigações pelas partes, ou mesmo de fatores externos que não dependem do comportamento das partes". Assim, os contratos de produção deveriam prever, desde o início, os métodos de resolução de conflitos. As formas mais comuns incluem os procedimentos judiciais, a arbitragem e os procedimentos amigáveis, como a mediação ou a conciliação. Estas cláusulas adicionam importante respeito das regras processuais para a interpretação do contrato, a execução e o fim do contrato (para um exame mais aprofundado dos mecanismos de resolução de conflitos, ver Capítulo 7).

116. *Assinatura.* Os contratos escritos devem conter uma seção distinta que, além da assinatura das partes, inclui a data e o local de conclusão do contrato. Como uma boa prática, as partes devem assinar na presença de uma testemunha que também aporá a sua assinatura no documento.

30 Para contratos comerciais internacionais, regras semelhantes são apresentadas nos Arts. 5.1.8 e 7.3.2 dos Princípios do UNIDROIT.

31 [NdT] O Guia se referirá geralmente ao conceito de "resolução" quando o fim do contrato resulta de uma inexecução do contrato tal como ela é tratada no quadro dos Capítulos 4 ou 5 e ao conceito de "resilição" para os outros casos, tratados no Capítulo 6. Notar-se-á que, segundo os direitos nacionais, estes termos podem designar conceitos variáveis, com alcances diferentes. (Nota do Tradutor contida na versão original em língua francesa).

C. Consequências de um não respeito das condições de forma ou de conteúdo

117. Sempre que o direito aplicável exige que um contrato de produção agrícola seja concluído por escrito ou impõe outras exigências relativas à forma (por exemplo, uma legibilidade suficiente) ou conteúdo (como a inclusão de cláusulas relativas às obrigações específicas das partes), em geral, também especificam as consequências do não-respeito de tais requisitos.

118. Há sistemas jurídicos em que é exigida a forma escrita. Isto pode ser definido como uma condição de validade do contrato, caso em que o contrato será declarado nulo se ela não for respeitada. Por outro lado, quando a exigência da forma escrita servir apenas para fins de prova, os contratos orais serão geralmente válidos. Em caso de contestação relativa à sua existência e seu conteúdo, no entanto, a prova escrita deverá ser geralmente apresentada (sujeito a eventuais exceções) e em ausência da qual, o contrato poderá ser privado de efeitos.

119. Se o direito aplicável é silencioso sobre as consequências do não respeito de um requisito de forma, dependendo do sistema jurídico, os métodos de interpretação diferem. Uma tendência generalizada é a de considerar a liberdade de contratar como um princípio fundamental e de interpretar restritivamente toda exceção a este princípio (tais como exigências de forma), com a consequência de que a forma escrita pode ser considerada como proposta de fins de prova ou de publicidade.

120. O não respeito a outras exigências de forma pode resultar em várias sanções, dependendo do direito aplicável: desde a nulidade do contrato como um todo, até as sanções civis e administrativas (multas ou perda da licença do contratante ou do direito do contratante se beneficiar segundo o regime de contrato agrícola apoiado publicamente). Determinados sistemas preveem a revisão do contrato pelo tribunal.

CAPÍTULO 3

AS OBRIGAÇÕES DAS PARTES

1. O presente Capítulo examina as obrigações a cargo das partes em virtude de um contrato de produção agrícola. A principal obrigação do produtor consiste em produzir e entregar os produtos ao contratante, frequentemente utilizando os insumos e os financiamentos que recebeu deste último, em conformidade com as estipulações e condições enunciadas no contrato. O contratante se compromete em contrapartida a comprar os produtos, ou conforme o acordo, a remunerar o produtor pelos serviços prestados no quadro da produção. Os contratos de produção agrícola conferem frequentemente ao contratante o direito de exercer um controle sobre o processo de produção, notadamente fornecendo insumos, instruções e diretivas técnicas.

2. As obrigações geralmente assumidas pelas partes no quadro de um contrato de produção agrícola podem ser reagrupadas em duas categorias principais. Várias obrigações são relacionadas diretamente com as características materiais dos produtos (a qualidade, a quantidade, a data de entrega) ou a remuneração correspondente (o preço, o momento do pagamento). Estas obrigações podem ser descritas como “obrigações ligadas ao produto”. Outras obrigações concernem diretamente o processo pelo qual os bens são produzidos (o procedimento de produção, a tecnologia utilizada, as condições de trabalho) e podem ser acompanhadas de detalhadas medidas de avaliação de execução. Algumas delas visam obter as características físicas desejadas para os produtos (relativas ao momento e ao método de semeadura, a quantidade de adubos e a maneira de empregá-los, a utilização de pesticidas, ou ainda as condições de higiene), enquanto outras são suscetíveis de se referirem de forma distante à qualidade do produto no sentido físico e serem mais estreitamente ligadas a atributos imateriais do produto ou do processo (assim, o respeito de normas ambientais e de desenvolvimento sustentável, os direitos da comunidade, as preocupações relacionadas à igualdade homens-mulheres e os povos autóctones). Estas últimas podem ser descritas como “obrigações ligadas ao processo”.

3. É importante compreender que as obrigações dos produtores e dos contratantes são geralmente interdependentes, de forma que a execução de uma

das partes dependerá frequentemente da execução de uma obrigação pela outra. A cada obrigação colocada a cargo de uma das partes é suscetível de corresponder uma obrigação associada ou recíproca pela outra. Assim, a obrigação feita ao contratante de fornecer instruções técnicas pode ser ligada à obrigação do produtor de segui-las. Por consequência, este Capítulo examina tanto as obrigações atribuídas ao produtor quanto aquelas deixadas à cargo do contratante relativamente a cada um dos objetivos do contrato e a cada fase de execução. Em primeiro lugar, a repartição dos riscos entre as partes será sumariamente apresentada. A seguir, as principais obrigações das partes em um contrato de produção agrícola serão examinadas. Um grande número de obrigações deve ser executado durante uma determinada duração ou em diferentes estágios da execução do contrato de produção agrícola e, cada vez que isto for pertinente no quadro do exame de uma obrigação particular, esta possibilidade será destacada.

4. A última seção do presente Capítulo analisa várias obrigações e questões gerais que podem surgir em qualquer que seja a fase de execução do contrato de produção agrícola. É importante que as duas partes estejam cientes destas obrigações durante toda a fase de execução do contrato. Enfim, este Capítulo trata de forma mais particular dos contratos de produção agrícola concluídos entre um produtor individual e um contratante individual. Como vimos no Capítulo 2, seção I, “As partes do contrato”, os acordos contratuais são às vezes mais complexos que o entendimento entre duas partes.

5. O presente Capítulo destaca as obrigações que decorrem das estipulações do contrato em si. As partes não devem descuidar das obrigações que podem decorrer de outras fontes (ver o quadro jurídico no Capítulo 1). Por exemplo, quando o produtor recruta pessoal, ele deve conformar-se às disposições do direito social e do direito do trabalho aplicáveis (relativas, por exemplo, ao tempo de trabalho, às cotizações sociais, às condições de segurança no local de trabalho assim como à interdição do trabalho de crianças). Ainda que estas disposições sejam imperativas a título de regulamentação pública aplicável, não é raro que estas obrigações sejam estipuladas claramente nos contratos de produção agrícola.

I. A repartição dos riscos

6. As obrigações das partes nascidas do contrato refletem a maneira como elas entendem repartir e ponderar os riscos. No plano conceitual, quando as partes redigem um contrato no qual elas incluem obrigações atribuídas a cada uma delas ou a ambas, elas repartem os riscos que incumbem a uma e a outra parte. Os principais riscos aos quais as partes são expostas durante a duração do contrato podem ser classificados em duas categorias: a) “riscos ligados à

produção”, quer dizer o risco de perda ou de insuficiência da produção em razão de fatos previstos ou imprevidos sobrevindos durante a produção e b) “risco comercial”, quer dizer, o risco de que o valor comercial efetivo do produto no momento da entrega ou da comercialização seja inferior ou superior ao preço previsto pelas partes no momento em que elas definiram a fórmula do cálculo.

A. A repartição dos riscos ligados à produção

7. Alguns acontecimentos ocorridos durante a fase de produção (como as intempéries) podem ocasionar uma produção insuficiente, ou mesmo a perda total dos produtos (ver igualmente o exame dos fatos imprevidos no Capítulo 4, parágrafos 2-4). Estes acontecimentos são geralmente designados pela expressão “riscos ligados à produção”. Em princípio, o contrato prevê qual das partes assume o risco da perda e qual das partes deve garantir as quantidades previstas. Estas estipulações, assim como as obrigações que delas decorrem, devem ser compreendidas à luz do modo de repartição dos riscos que poderia ser previsto pelas regras supletivas do direito aplicável.

8. Para compreender plenamente as diferentes possibilidades de repartição dos riscos no contrato de produção agrícola, é importante apreciar as consequências jurídicas que derivam da detenção e da transferência de direitos sobre os produtos. Os direitos tratam geralmente sobre a propriedade dos bens, de forma que a transferência de um direito implica a transferência da propriedade. A parte que detém um direito sobre bens pode legitimamente, na qualidade de proprietário, vendê-los ou deles dispor diferentemente. Outra consequência importante da propriedade é que o proprietário poderia dever assumir os riscos de deterioração, de perda ou de danos sofridos pelos bens. Para saber se o proprietário dos bens assume os riscos ligados à produção, é preciso referir-se às estipulações do contrato e às disposições da lei aplicável. Segundo uma regra supletiva aplicada em determinados sistemas, é a parte que detém o direito de propriedade sobre os bens que assume estes riscos.

9. Assim, os direitos de que tratam os contratos de produção agrícola, podem ser reagrupados em duas grandes categorias. A primeira reúne as operações, tais como a compra e venda clássica, em que o produtor é o proprietário dos produtos que ele entregará ao contratante. Na segunda categoria, o contratante é o proprietário da matéria prima e do produto transformado ao longo do processo de produção. A situação do produtor, neste último caso, é semelhante àquela de um prestador de serviços. Para estas duas categorias, as obrigações atribuídas a cada uma das partes variarão segundo a determinação da parte proprietária dos produtos e dos insumos no momento pertinente.

10. Em determinados sistemas jurídicos, a transferência do direito de propriedade sobre os bens intervém quando o comprador deles toma posse, sendo também o momento no qual, normalmente, tem lugar a transferência do risco de perda. Em outros sistemas jurídicos, a regra supletiva associa o risco da perda ao controle físico sobre os bens. Esta regra se apoia no fato de que a pessoa que detém a posse dos bens encontra-se geralmente na melhor situação para deles tomar cuidado. Esta solução aplica-se geralmente aos contratos de locação, de empréstimo ou de depósito, de maneira que os riscos se encontram a cargo da pessoa que utiliza o bem ou que dele tem a guarda, e não do proprietário dos bens. As regras supletivas que regem o risco da perda podem geralmente serem modificadas por uma cláusula contratual, sob reserva da obrigação de agir de boa fé.

11. Duas outras questões interessam de forma particular ao contratante. Primeiramente, é importante para este que o produtor detenha direitos válidos e suficientes sobre a terra e sobre os produtos agrícolas. Em segundo lugar, o contratante deve saber em que momento termina ou se extingue este direito. Ora, a questão do direito de propriedade pode ser complexa do ponto de vista fático em razão da natureza fungível dos bens futuros (quer dizer, suscetíveis de serem substituídos por produtos da mesma natureza). Da mesma forma no que concerne os direitos do produtor sobre a terra e sobre os produtos, regras imperativas se aplicam geralmente para proteger os direitos de terceiros. No que se refere às relações entre as partes, não é raro que o produtor deva assegurar ao contratante que ele tem direitos legítimos sobre a terra e que ele detém a integralidade dos direitos sobre os produtos agrícolas e que nenhuma outra parte pode se prevalecer de direitos sobre a produção, de direitos fundiários, de seguros ou de outros créditos.

12. Uma situação particularmente problemática para os produtores é aquela que pode se apresentar quando o contrato visa estabelecer o direito do contratante sobre a colheita, fazendo pesar o risco de perda sobre o produtor até a entrega do produto. Com efeito, em numerosos contratos de produção agrícola, o produtor é desprovido de todo direito sobre os produtos vegetais durante a sua cultura, isto a fim de proteger os interesses financeiros do contratante sobre a colheita contra qualquer reclamação que emane de credores do produtor e de preservar todo direito de propriedade intelectual sobre o material genético (ver abaixo, os parágrafos 95-104, para um exame mais aprofundado da questão dos direitos de propriedade intelectual). Por outro lado, inúmeros contratos colocam o risco da perda da colheita (em razão de condições meteorológicas ou de doenças) a cargo do produtor. Em outros termos, se a colheita é abundante, ela vai para o contratante e, se ela se perde, o produtor é responsável e não tem direito a nenhuma indenização. Este tipo de acordo é um exemplo clássico da inversão dos riscos pelo fato de garantir o

direito do contratante sobre a colheita sem expô-lo aos riscos ligados à produção. Quando é previsto que a transferência dos riscos intervirá depois que o contratante tenha tomado posse dos produtos e que tenha adquirido a propriedade, a situação é suscetível de ser problemática para o produtor. Em tais casos, se as partes situadas na sequência da cadeia de aprovisionamento rejeitam o produto, as consequências serão sempre a cargo do produtor.

B. A repartição do risco comercial

13. O “risco comercial” no contrato de produção agrícola se refere ao risco que a produção não venha a gerar os rendimentos esperados em virtude de mudanças de preço do mercado ou da demanda de produtos. Estes dois riscos podem comprometer a capacidade das partes de recuperar seus investimentos e colocar em perigo a viabilidade financeira do projeto.

14. O contratante tem interesse em recorrer à agricultura contratual, principalmente para conseguir controlar o risco comercial: de uma parte, fazendo um acordo sobre um preço fixo ou pelo menos sobre uma fórmula de cálculo do preço pré-estabelecida, de maneira a proteger as flutuações de preços desfavoráveis; e, de outra parte, exigindo o respeito de um volume determinado e das normas de produção, o que permite reduzir o risco de recusa do produto pelos clientes aos quais ele é destinado ao longo da cadeia de produção e distribuição. O mercado e o produto, assim como a estrutura da empresa do contratante, influenciarão sobre o nível de integração criado por um contrato de produção agrícola. Relações fortemente integradas são correntes no que concerne aos produtos destinados a serem vendidos em mercados oligopólios (quer dizer, controlados por um número restrito de interventores) ou quando os contratantes elaboraram linhas de produtos especializados exigindo matéria prima e procedimentos específicos a fim de conferir ao produto final uma identidade bem definida no mercado. Estes tipos de relações estreitamente integradas se traduzem geralmente por várias obrigações particulares, como aquela assumida pelo produtor de utilizar exclusivamente os insumos e a tecnologia do contratante (ver abaixo, parágrafo 66). A fim de garantir a qualidade que responda às necessidades precisas do contratante, o contrato exige frequentemente do produtor que ele adquira conhecimentos específicos para a produção sob contrato e que ele invista nas instalações e máquinas conforme o caderno de tarefas e especificações técnicas definidas pelo contratante (ver abaixo, parágrafos 75-77).

15. O produtor é geralmente submetido a uma supervisão e a um controle estreitos no curso das diferentes fases do processo de produção. É muito frequente que o contratante se reserve um direito exclusivo de compra do produto e detenha também às vezes direitos (por exemplo, direito de

propriedade, outros direitos reais, ou *brevets*) sobre os insumos, a tecnologia e o produto durante todo o processo de produção.

16. Além de controlar, de limitar e de alocar o risco comercial relativo ao abastecimento, o contrato geralmente leva em conta os riscos resultantes de flutuações dos preços. Do ponto de vista do contratante, o fato do preço fixado no contrato ou obtido por aplicação da fórmula de determinação do preço indicada no contrato (ver abaixo, parágrafos 149-158) ser superior ao preço atual do mercado por um produto da mesma qualidade, constitui o risco principal. Se a demanda pelo produto final é elástica ou se a concorrência é elevada, o contratante poderá não conseguir repercutir estes preços elevados sobre os consumidores e seus lucros poderiam ser inferiores aos esperados. Ao contrário, do ponto de vista do produtor, um preço contratual inferior ao preço do mercado ou insuficiente para proteger as rendas do produtor contra um aumento dos encargos (por exemplo, uma alta dos salários ou um aumento do preço da energia e dos combustíveis) torna o contrato não atrativo, ou mesmo desvantajoso. Tanto em um como em outro caso, isto pode incitar as partes a romper os compromissos contratuais. O risco de descumprimento é mais importante que para os produtos simples que podem ser confortavelmente obtidos junto a outras fontes ou vendidos a compradores concorrentes. Quanto mais complexa a produção, mais a interdependência entre as partes é estreita.

17. Os riscos comerciais podem ser amplamente contidos e controlados pelo mecanismo de determinação do preço estabelecido no contrato. As partes que se acordam sobre um mecanismo preservando os ganhos mútuos em virtude do contrato, e isto independentemente das flutuações dos preços, estarão em melhor situação para estabelecer uma relação contratual durável. É importante que as partes atentem para o fato que preços mal definidos e uma má gestão dos riscos são frequentemente o resultado de falta de informações sobre o mercado, daí a necessidade de se ter um plano de desenvolvimento comercial bem definido no momento da negociação do contrato.

C. A exclusividade

18. Para controlar tanto os riscos ligados à produção quanto o risco comercial, as partes reforçam frequentemente a obrigação de entrega e o mecanismo de fixação do preço com uma obrigação de exclusividade. A exclusividade neste contexto significa que o produtor se compromete a tratar unicamente com um determinado contratante. O mais frequente é que a exclusividade tenha por objeto não apenas a entrega dos produtos ao contratante, mas também um fornecimento do conjunto ou da maior parte dos insumos pelo contratante. A noção de exclusividade é estreitamente ligada à

quantidade de produtos a serem entregues ao contratante (ver abaixo os desenvolvimentos relativos à quantidade, nos parágrafos 24-41).

19. As obrigações de exclusividade são frequentemente uma consequência evidente do modelo econômico sobre o qual se fundamenta o contrato. Por exemplo, se o contratante conservou a propriedade dos bens, a integralidade da produção deverá lhe ser restituída (sob reserva de exceções menores que consistirão, por exemplo, a autorizar o produtor a conservar pequenas quantidades para um uso pessoal). O resultado é diferente quando o produtor é o proprietário legal da produção. Todavia, nesta mesma situação, é frequente que os contratos de produção agrícola submetam o produtor a uma obrigação de entrega exclusiva da produção ao contratante. Isto pode ser justificado pelo fato de que o contratante fornece uma grande parte dos insumos utilizados durante o processo de produção (tais como sementes, plantas ou assistência material e técnica). Esta obrigação pode também nascer do compromisso do contratante de comprar a totalidade da produção.

20. O produtor deve, todavia, ser informado dos riscos que podem estar associados à concessão de um direito exclusivo sobre a totalidade da produção a apenas um parceiro contratual. No quadro de uma relação exclusiva, o produtor perde geralmente uma grande parte, ou mesmo a totalidade de sua independência econômica, o contratante sendo por ele mesmo o único acesso ao mercado: com efeito, este define as condições relativas ao preço, aos insumos e ao crédito. Em decorrência desta dependência econômica, pode acontecer do produtor, com medo de perder o contrato, não ter meios suficientes para se opor a eventuais situações de abuso ou de comportamento desleal por parte do contratante. Disposições visando proteger os produtores de tais situações são geralmente previstas no direito interno.

21. As cláusulas de exclusividade não são suficientes por si mesmas para assegurar o respeito ao contrato quando o mecanismo de determinação do preço ou as modalidades de pagamento não garantam um nível de renda suficiente, ou ainda quando uma ruptura do contrato é economicamente mais interessante que as perdas e danos devidos em caso de inexecução. A variação dos preços do mercado, assim como a possibilidade de um avanço – adiantamento - ou de um pagamento imediato podem encorajar um produtor oportunista a não cumprir sua obrigação de entregar os produtos ao contratante para vendê-los a um terceiro. É frequente que esta prática de venda paralela seja observada quando existe uma obrigação de entrega exclusiva, mas também quando é estipulada que uma quantidade fixa será entregue. Se os produtos são de propriedade do contratante ou se o contrato é subscrito para a totalidade da produção, a venda fora do contrato é proibida. Convém, todavia, distinguir os casos de venda fora do contrato propriamente ditos, dos casos em que a

produção é prevista por uma quantidade determinada e que há um excedente, situação em que este excedente pode ser vendido a terceiros, eventualmente depois do exercício do direito de preferência pelo contratante. Na prática, há venda fora do contrato quando a ruptura do compromisso contratual parece ser mais vantajosa para o produtor do que o seu respeito. A fim de evitar vendas paralelas, os contratantes podem prever certa flexibilidade de execução, ao autorizar os produtores a reservar uma pequena quantidade para a venda paralela. O produtor não será, por isto, menos obrigado a reembolsar os insumos e serviços fornecidos pelo contratante.

II. As obrigações essenciais das partes

22. Em um contrato de produção agrícola, a principal obrigação atribuída ao produtor é aquela de organizar a produção em conformidade com as modalidades e condições fixadas no contrato. Esta obrigação pode dar lugar a um conjunto de obrigações secundárias ou acessórias. Em contrapartida da obrigação a cargo do produtor, o contratante deve comprar a produção ou, se ele detém a propriedade dos produtos, a recebê-los. A principal obrigação do contratante é, por consequência, o pagamento do preço. O contratante pode igualmente ter obrigações relativas à produção, como aquelas de supervisionar a produção, ou de entregar os insumos indicados.

A. O produto

23. A quantidade e a qualidade dos produtos estipuladas no contrato são elementos essenciais das obrigações no que concerne à produção e à entrega. A extensão das obrigações ligadas ao produto, atribuídas às partes, pode ser difícil de determinar. Assim, a quantidade não é apenas proporcional àquela dos insumos fornecidos, mas depende, frequentemente, da sua qualidade. A quantidade e a qualidade da produção dependerão igualmente não apenas do nível de vigilância de que fará prova o produtor, como também dos procedimentos e dos meios de produção aplicados, que são, frequentemente, estabelecidos pelo contratante. A extensão das obrigações de cada parte, no que concerne ao aporte dos insumos e dos modos de produção, determina os riscos assumidos por cada parte em caso de perda, de quantidade insuficiente ou de má qualidade. A presente seção trata das questões relativas à quantidade e à qualidade.

1. A quantidade

24. É frequente que o contratante se comprometa a comprar a totalidade da produção do produtor. Alguns contratos preveem, no entanto, que o contratante

comprará unicamente uma parte da futura colheita ou uma quantidade determinada, um mínimo, uma quota ou uma quantidade variável. É indicado em alguns contratos que a quantidade será determinada posteriormente em função dos resultados das experiências em pleno campo efetuadas sobre o local de exploração durante o período de cultura. Pode-se encontrar condições semelhantes nos contratos de produção cujo objeto é a criação de animais.

(a) *Compra da totalidade da produção*

25. Um acordo no qual o contratante prevê comprar a “totalidade” da produção pode indicar várias medidas possíveis e convém mencionar claramente o que se deve entender por este termo. Se “a totalidade da produção” designa a produção proveniente de uma parcela determinada, ou então o local exato de situação da cultura, assim como, se possível, sua superfície, deveriam ser precisadas no contrato. Se “a totalidade da produção” significa os produtos agrícolas cultivados com os insumos fornecidos pelo contratante (tais como as sementes ou as plantas), isto deve ser expressamente indicado no contrato. Da mesma forma, nos contratos de criação de animais prevendo o aporte de animais pelo contratante, pode ser razoável compreender que a totalidade da produção se refira ao conjunto dos animais. Isto deve, bem entendido, ser indicado claramente no contrato. As partes podem igualmente definir “a totalidade da produção” como sendo simplesmente tudo aquilo que o produtor produzir.

26. A “colheita” é geralmente a colheita de uma estação determinada, mas pode também ser aquela de várias estações ou referir-se a várias colheitas no curso de uma mesma estação. O contrato deveria precisar o que é preciso entender pelo termo “colheita”. Alguns contratos, prevendo a entrega de toda a colheita, comportam uma estimativa da quantidade a ser produzida. Esta estimativa leva normalmente em conta a incerteza própria à produção agrícola. As cláusulas relativas à força maior podem prever uma adaptação das quantidades se uma parte da colheita for perdida em razão de acontecimentos meteorológicos.

27. A obrigação que cabe ao produtor de entregar a totalidade da colheita ao contratante implica que este último detenha direitos exclusivos sobre a produção, o que significa que a venda a terceiros não é autorizada (ver acima, nos parágrafos 18-21, a discussão sobre a exclusividade). Em razão da obrigação de entregar a totalidade de sua produção ao contratante, o produtor deve escoar esta produção exclusivamente junto ao contratante. Em revanche, não é possível presumir que o contratante terá uma relação exclusiva com o produtor. Embora nada impeça juridicamente as duas partes de optarem por uma relação exclusiva, os contratantes entretêm geralmente relações com um

grande número de produtores, o que lhes permite dispor de um volume de produção mais importante, limitando assim os riscos de inexecução por um produtor individual.

28. Nos contratos de exclusividade (quer dizer, quando é previsto que o produtor entregue a totalidade de sua produção ou de sua produção proveniente de uma determinada parcela), todo tipo de venda fora do contrato (ou de venda fora do contrato de produtos provenientes da parcela determinada) constitui uma inexecução contratual (ver Capítulo 5, parágrafo 89). Além disso, pode ocorrer inexecução contratual do produtor mesmo se ele não estabelece transações com terceiros, quando ele entrega uma quantidade reduzida de produtos ou produtos de má qualidade, em razão da falta de esforço, e isto, independentemente da existência de um contrato de exclusividade.

29. Do ponto de vista do contratante, a principal preocupação em caso de venda paralela pelo produtor é a impossibilidade de obter os produtos de substituição conformes às especificações do contrato junto a outras fontes que não são obrigadas a respeitar necessariamente as exigências do contratante. Além disso, os produtos podem conter insumos fornecidos pelo contratante, dos quais este gostaria de guardar o controle. O contratante tem a possibilidade de se precaver deste risco estipulando que os produtos poderão ser vendidos fora do contrato pelo produtor unicamente se o seu recebimento for recusado em razão de um defeito de conformidade. Quando os produtos contendo insumos sobre os quais o contratante detém direitos de propriedade intelectual, o contrato pode prever – a fim de impedir qualquer venda paralela – que os produtos serão destruídos em caso de não conformidade.

30. A interdição de venda a um terceiro é suscetível de ser expressamente estipulada no contrato, mas o contrato pode igualmente alcançar implicitamente este mesmo resultado unindo a obrigação, atribuída ao produtor, de reservar a totalidade da sua produção ao contratante e o compromisso deste último de comprar a totalidade da produção. Em muitos contratos, prevendo a entrega de toda a produção ao contratante, esta interdição não é explícita, pois parece que ela é naturalmente clara. A questão da venda fora do contrato sendo, todavia, um dos principais motivos de preocupação de inúmeros contratantes, é aconselhado uma cláusula expressa.

31. Os contratos de produção agrícola preveem às vezes exceções pontuais a uma cláusula de exclusividade, aliás obrigatória. Por exemplo, as vendas a terceiros podem ser autorizadas com o consentimento do contratante. Também não é raro que o contrato preveja uma exceção no caso de o contratante informar ao produtor a sua incapacidade em comprar as quantidades previstas no contrato. Por outro lado, exceções limitadas são às vezes autorizadas para

pequenas quantidades que o produtor poderá conservar para uso pessoal ou para venda no mercado local.

(a) *Compra de uma parte da produção*

32. Visando assegurar um provisãoamento previsível e constante do contratante, o contrato prevê frequentemente a compra de uma quantidade determinada, que pode representar apenas uma parte da produção. Isto permite às duas partes saber antecipadamente qual a quantidade é prevista no contrato, ainda que isto faça pesar o risco da sub-produção sobre o produtor. Todavia, segundo o sistema jurídico, e salvo convenção em contrário das partes, o contratante pode ser submetido à obrigação implícita de assegurar que o produtor possa cumprir sua obrigação (por exemplo, abstendo-se de impor certas exigências às quais ele deveria razoavelmente saber que o produtor não estaria em medida de satisfazer). Em princípio, o produtor pode dispor livremente das quantidades produzidas que excedam os montantes previstos no contrato.

33. Se a obrigação do produtor não concerne à totalidade da colheita, o produtor é normalmente livre para vender as quantidades excedentes a terceiros. Assim, a maior parte dos contratos deste tipo não comportam nenhuma restrição à venda a terceiros, mas podem ocorrer exceções. Por exemplo, é possível estipular que nenhum contrato será concluído com um terceiro (segundo as estipulações do contrato, com ou sem o consentimento do contratante). Se o produtor tem o direito de vender o volume de produção que exceda a quantidade estipulada – as partes podendo se entender sobre uma quantidade determinada ou sobre uma porcentagem da totalidade da produção –, não é raro que o contratante disponha de um direito de preferência, hipótese em que é aconselhável prever as modalidades de exercício deste direito (prazo, notificação, etc.). A fim de evitar qualquer deterioração da colheita, o produtor deveria rapidamente saber se ele é autorizado a vender o excedente a terceiros.

34. Alguns contratos preveem a obrigação de entregar uma determinada parte – em porcentagem – da produção total. Esta parte é geralmente suficientemente importante em relação à produção, para justificar a existência de um contrato detalhado, contendo obrigações recíprocas relativas aos métodos de produção, às exigências de qualidade ou aos insumos a fornecer pelo contratante.

35. Os contratos de produção agrícola podem igualmente prever a entrega de quantidades determinadas de produto, sem referência à produção total. Da mesma forma que no caso apresentado acima, em que apenas uma parte da produção é comprada pelo contratante, as quantidades previstas são em geral suficientemente importantes para justificar a existência de um contrato

estabelecendo obrigações recíprocas, características dos contratos de produção agrícola.

36. Alguns contratos preveem a compra de uma quantidade mínima de produtos. Às vezes é feita referência a uma “quantidade inicial mínima”, o que parece indicar que as partes pretendem outras entregas, a ausência de obrigações legais expressas a este respeito gera uma incerteza que pode ser evitada pelas indicações do contrato. Se é previsto no contrato que o produtor cultivará uma quantidade mínima, a maneira pela qual qualquer excedente a ser administrado deveria ser clarificada.

37. Os contratos de produção agrícola preveem frequentemente que o produtor é obrigado a respeitar certa quota, com base na repartição entre os produtores. Esta repartição é geralmente indicada pelo contratante quando ele concluiu acordos semelhantes com vários outros produtores. A quota pode também resultar de uma regulamentação pública. Quando existe uma quota, o contrato deveria precisar claramente se ela corresponde a uma quantidade mínima, máxima, ou às duas. A principal preocupação do contratante é geralmente a de evitar uma produção insuficiente, mas a superprodução pode também apresentar problema. O produtor deveria saber precisamente o que é preciso entender por “respeitar a quota”. Se a quota fixa uma quantidade mínima, o contrato deveria indicar se o contratante comprará a totalidade ou apenas uma parte do excedente. O contrato deveria igualmente indicar expressamente se o produtor é livre para vender a produção uma vez atingida a quota. Para o produtor, se prevalecer esta estipulação, é importante supor que existe outra solução, o que não é necessariamente o caso. A quota pode constituir-se em uma quantidade máxima a não ser ultrapassada. Isto pode ocorrer quando tetos de produção são definidos pela legislação aplicável. A quota é igualmente suscetível de ser ou uma quantidade mínima, ou uma quantidade máxima. Neste caso, o contrato pode prever que se o mínimo não for alcançado, o produtor deverá pagar uma penalidade, e que se a quota é ultrapassada, o preço será reduzido. Uma escolha explícita deve ser feita entre estes diferentes sistemas a fim de evitar qualquer mal-entendido que poderia nascer de uma simples referência ao termo “quota”.

38. Pode ser vantajoso para as partes convencionar que a quantidade será determinada em momento posterior à conclusão do contrato. Por exemplo, pode ser estipulado no contrato que as quantidades sejam determinadas ulteriormente pelo contratante em função dos pedidos recebidos. Isto pode servir a vários objetivos, notadamente àquele de proteção contra as incertezas de elementos futuros, tais como a demanda, o preço do mercado, ou as quantidades de produção. Este mecanismo leva em conta as áleas inerentes à produção agrícola, mas ele cria igualmente riscos mais importantes para o

produtor, uma vez que o preço a pagar poderia ser menos elevado que no momento da conclusão do contrato. O produtor deveria igualmente estar consciente do risco de que as quantidades produzidas sejam inferiores às aquelas previstas, sabendo que as decisões de semear ou de plantar devem ser tomadas vários meses antes da colheita.

39. Um contrato prevendo que a quantidade será determinada posteriormente deve fornecer critérios de determinação tanto da quantidade quanto do momento no qual esta determinação deve ocorrer. Se tal não for o caso, o contrato poderia ser considerado como muito impreciso a respeito das condições de validade (ver Capítulo 2, parágrafos 63-65)¹. Em numerosos sistemas jurídicos, a ausência de cláusula relativa à quantidade em si não levaria à nulidade do contrato uma vez que existe um meio de determinar um preço justo². Em revanche, uma vez que todo contrato impõe obrigações mínimas a cada uma das partes, um acordo que pretenda deixar ao contratante uma total discricção no que concerne a determinação de eventual quantidade de produção a comprar corre o risco de ser considerado como desprovido de efeitos em numerosos sistemas jurídicos³. Os regimes especiais ou os códigos de conduta que regem os contratos de produção agrícola, quando eles existem, contêm geralmente a indicação da quantidade na lista das cláusulas que devem figurar no acordo. Acontece às vezes, que apenas alguns tipos de cláusulas sejam autorizados para determinar a quantidade. Algumas regulamentações preveem igualmente margens de tolerância.

40. Como indicado anteriormente, pode ser vantajoso para as duas partes deixar ao contratante certa liberdade quanto ao volume da produção que ele comprará. Para tanto, a lei prevê geralmente várias obrigações expressas ou implícitas⁴, garantindo certo nível de compromisso por parte do contratante, o qual deveria fazer prova no mínimo de boa fé. As práticas estabelecidas entre as partes, assim como os usos no setor e no ramo comercial, podem igualmente

1 Para os contratos comerciais internacionais, uma regra semelhante pode ser deduzida dos arts. 2.1.2 e 2.1.14 dos Princípios do UNIDROIT.

2 Para os contratos comerciais internacionais, uma regra semelhante pode ser deduzida do art. 5.1.7(1) dos Princípios do UNIDROIT.

3 Para os contratos comerciais internacionais, uma regra semelhante pode ser deduzida do art. 5.1.7(2) dos Princípios do UNIDROIT.

4 Para os contratos comerciais internacionais, uma regra semelhante é enunciada no art. 5.1.7(1) dos Princípios do UNIDROIT.

se aplicar em vista de limitar a escolha do contratante ⁵. Também não é raro que as partes se entendam sobre a estimativa do valor mínimo e máximo.

41. Qualquer que seja o método utilizado para determinar as quantidades a serem entregues, os contratos impõem frequentemente que os produtos provenham da produção do produtor. A compra junto a terceiros em vista de alcançar a quantidade exigida não é normalmente autorizada, uma vez que os produtos agrícolas devem ter sido produzidos no local convencionado, utilizando os insumos e procedimentos de produção previstos no contrato.

2. A qualidade

42. Em um contrato de produção agrícola, os produtores têm a obrigação de respeitar as normas de qualidade previstas no contrato, assim como toda regulamentação pública aplicável. Além das cláusulas expressas no contrato, o direito pode impor ao produtor a obrigação de garantir que os produtos são de qualidade comercial e apropriados ao uso especial que lhe é conhecido ⁶. A obrigação de obedecer às normas de qualidade exigidas pode ser uma obrigação que deve ser respeitada estritamente segundo as estipulações do contrato e a natureza do defeito de conformidade.

43. O produtor deve satisfazer as exigências de qualidade relativas tanto ao produto, quanto ao processo de produção, seu não-respeito acarreta geralmente a não-conformidade dos produtos (ver de maneira mais aprofundada abaixo, nos parágrafos 109-117). A qualidade depende cada vez mais da qualidade do processo, assim, na prática contratual o controle da qualidade quando da entrega é frequentemente precedido de um controle de qualidade durante o processo de produção. Sistemas de gestão da qualidade (compreendendo a determinação da estratégia e dos objetivos, a planificação, o controle, a segurança e a melhoria da qualidade do produto) são exigidos por diferentes normas técnicas, e às vezes pela lei aplicável.

(a) Determinação da qualidade

44. As condições relativas à qualidade são frequentemente definidas pelas características que possam afetar o preço e mesmo os mercados, assim como os canais de distribuição. Por exemplo, a distinção para o mesmo produto entre

⁵ Para os contratos de compra e venda internacional, uma regra semelhante é enunciada no art. 9(1) da CVIM.

⁶ Para os contratos comerciais internacionais, uma regra semelhante pode ser deduzida do art. 5.1.6 dos Princípios do UNIDROIT e, para os contratos de compra e venda internacional, uma regra semelhante se encontra no art. 35 da CVIM.

“qualidade superior”, “primeira qualidade” e “qualidade *standard*” pode se traduzir por preços diferentes e (frequentemente) mercados diferentes. Estas características são suscetíveis de serem de ordem física (por exemplo, de cor, de tamanho, de forma), de conteúdo (por exemplo, leite com fraco teor de gordura, uvas sem sementes), em conformidade com um uso (sementes resistentes a determinado vírus, espargos isentos de produtos químicos proibidos no mercado de destinação), ou ainda estar em relação com qualquer exigência ligada ao processo de produção. Elas podem depender do território de produção e incluir a denominação de origem geográfica. As características de qualidade também devem ser verificadas antes do início do processo de produção ou no momento de inspeção final, quando a qualidade e o preço são definidos.

45. A não-conformidade do produto pode ser avaliada tendo em vista apenas as cláusulas expressas do contrato e as disposições legais, mas também à luz de diretrizes, notadamente técnicas, fornecidas pelo contratante e seus representantes (no que concerne, por exemplo, aos insumos fornecidos pelo contratante, às obrigações ligadas ao processo de produção enunciadas no contrato, às características às quais deve satisfazer o produto final, assim como à assistência técnica, às atividades de reforço das capacidades e à formação que devem ser fornecidas ao produtor).

46. Alguns sistemas jurídicos impõem restrições quanto à limitação da responsabilidade, de forma que uma cláusula prevendo que apenas o produtor é responsável por um defeito de conformidade dos produtos ou que o contratante decline toda responsabilidade em face de terceiros em caso de não-conformidade poderia não ser sempre válida (ver Capítulo 5, parágrafo 6). Por outro lado, em alguns sistemas jurídicos, pode ser proibido transferir o risco de defeitos dos produtos ao produtor quando estes defeitos são ligados às instruções do contratante. Segundo a lei aplicável, a responsabilidade do contratante poderia ser proporcional ao nível das instruções dadas.

(b) *As normas de qualidade*

47. As normas de qualidade podem ser visadas no contrato por uma fórmula geral ou sob a forma de especificações mais detalhadas figurando em uma lista anexada ao contrato ou incorporadas por referência a normas externas. Aconselha-se às partes de consagrarem atenção suficiente a este aspecto das obrigações do produtor, mas o grau de precisão e a escolha dos critérios utilizados dependerão do tipo de produto. A maneira de definir a qualidade exigida não será a mesma, por exemplo, segundo se trate de batatinhas, de sisal ou de leite de cabra. Quando as especificações são muito técnicas, o contratante

deveria assegurar-se que o produtor as compreenda. Se necessário, explicações deveriam ser fornecidas durante a negociação do contrato.

48. Na prática, os contratos são às vezes imprecisos quanto à qualidade exigida. Em alguns contratos, por exemplo, é estipulado que os produtos devem ser de “boa qualidade”, de “melhor qualidade” ou ainda de uma “qualidade aceitável”. Parece haver diferentes graus entre estas três fórmulas, mas sua imprecisão pode ser fonte de dificuldades no quadro de um conflito. Outras fórmulas frequentes referem-se à “qualidade comercial”, à “qualidade exportável”, à conformidade às “exigências internacionais de qualidade” ou às “exigências do país importador”. Estes critérios são igualmente sujeitos a diferentes interpretações.

49. Outros contratos enunciam normas de qualidade objetivas e precisas. Por exemplo, as características exigidas para o produto podem ser indicadas em termos mais precisos, tais como “grão com identidade preservada com baixo teor linoleico” ou “teor máximo de umidade de 6,5%”. Um contrato de fornecimento de produtos agrícolas, por exemplo, pode conter descrições precisando normas de qualidade respectivamente para o mel, a geleia real e o pólen de abelha. Por outro lado, um contrato sobre o fornecimento de animais leiteiros poderá precisar os tipos de raças aceitas, o número máximo de lactações anteriores das vacas leiteiras, a produção mínima de leite de alguns animais durante sua última lactação assim como os defeitos morfológicos que não serão aceitos. O contrato pode igualmente prever uma lista de defeitos que possam justificar uma recusa dos produtos.

50. Frequentemente, as partes acrescentam ao contrato um apêndice especial, o que constitui um meio cômodo para indicar as exigências de qualidade quando estas são particularmente elaboradas. Uma maneira de sublinhar a importância das normas de qualidade exigidas é de indicar claramente que o apêndice é uma parte integrante do contrato. Quando as normas de qualidade são refletidas em quadros que expressem os níveis e categorias em termos de números ou porcentagens, pode ser mais prático descrevê-los em um documento distinto que em meio de uma sucessão de cláusulas contratuais.

51. A referência a normas definidas por uma fonte externa constitui outro meio de descrever as qualidades exigidas. Estas normas são frequentemente estabelecidas por uma associação profissional ou no quadro de regulamentações nacionais e internacionais. Os contratos podem por exemplo se referir, se for o caso, a classificações, níveis ou outras exigências definidas por diversas instituições, assim como a normas estabelecidas pelos ministérios ou outras autoridades estatais. Se o contratante participa de uma cadeia de produção e distribuição na qual as normas de qualidade comuns são definidas,

ele deve assegurar-se que o produtor está suficientemente informado sobre a existência e o teor destas normas de qualidade comuns. As normas privadas, ditas de “boas práticas agrícolas” (BPA), são definidas como “práticas que permitem assegurar que a exploração agrícola seja durável no plano ambiental, econômico e social e produzem produtos alimentares e não alimentares sãos e de boa qualidade”⁷ A incorporação de normas privadas, tais como as BPA, permite uma avaliação da conformidade que leva em conta o nível de diligência e de *savoir-faire* que poderia ser esperado de um produtor que participa de uma determinada cadeia de produção e distribuição.

52. Os regimes especiais ou os códigos de conduta que regem os contratos de produção agrícola, quando existentes, preveem geralmente em um contrato uma cláusula relativa à qualidade. Algumas regulamentações exigem que o contrato precise elementos como o tamanho, o peso, o grau de maturidade e o conteúdo em suco, a autoridade competente para resolver conflitos relativos à qualidade, os efeitos de um defeito de conformidade e que os contratantes se assegurem que os produtores compreendam plenamente as normas de qualidade a respeitar. Algumas regulamentações exigem o respeito das prescrições legais, a proteção do bem-estar dos animais e do meio ambiente, a interdição de utilizar organismos geneticamente modificados ou a promoção de produtos locais ou biológicos. Existem em alguns sistemas jurídicos, disposições detalhadas regendo os procedimentos de amostragem em pleno campo. Além das regras especiais que enquadram os contratos de produção agrícola, regulamentações mais gerais, assim como normas privadas, são frequentemente aplicáveis para estabelecer as normas de qualidade. As exigências relativas à qualidade deveriam ser expressas de maneira suficientemente precisa de forma a evitar a superveniência de conflitos na sequência do contrato.

53. Nos contratos de produção agrícola, são principalmente as normas agrícolas internacionais imperativas que determinam o que é um produto adaptado ao uso ordinário, em particular (mas não apenas) se os produtos são destinados aos mercados internacionais. É preferível referir-se a tais normas incorporando-as expressamente no contrato, de forma clara, o que permite reduzir os possíveis custos que poderiam estar ligados às contestações (ver Capítulo 1, parágrafos 45-48).

54. Em numerosos sistemas jurídicos, o direito geral dos contratos prevê regras supletivas que definem os critérios de execução requeridos em matéria de qualidade dos produtos agrícolas. Em determinados sistemas jurídicos, os

7 Ver <http://www.fao.org/prods/gap/>

produtos devem estar conformes à “expectativa razoável” do contratante. Em escala internacional, por exemplo, na ausência de normas de qualidade expressas, o princípio geral que se aplica aos contratos de compra e venda requer que o vendedor entregue mercadorias apropriadas aos usos aos quais serviriam habitualmente mercadorias do mesmo tipo⁸. Estas mercadorias devem igualmente ser apropriadas a qualquer uso especial que tenha sido expresso ou tacitamente levado ao conhecimento do vendedor no momento da conclusão do contrato, salvo se resulta das circunstâncias que o comprador não as submeteu à competência, ou à apreciação do vendedor, ou que não seria razoável de sua parte fazê-lo⁹. Além destes princípios, quando a qualidade da prestação não é definida pelo contrato ou determinável em virtude deste, uma parte pode ser obrigada a fornecer uma prestação de qualidade razoável e, tendo em vista as circunstâncias, pelo menos igual à média¹⁰.

55. Se as regras supletivas são suscetíveis de colmatar lacunas do contrato, é do interesse das partes prever cláusulas claramente redigidas estabelecendo critérios de qualidade. Em particular, quando se tratar de contrato internacional e que a compreensão das regras supletivas difere segundo os países envolvidos. Por exemplo, pode existir uma jurisprudência ou fontes doutrinárias abundantes relativas ao sentido da expressão “qualidade comercial” no sistema jurídico do contratante (quer se trate ou não da lei aplicável ao contrato), mas pode ser que este termo não seja claro para o produtor. Termos tais como “qualidade comercial” poderiam ser a fonte de incerteza e de mal-entendidos prejudiciais (ver Capítulo 1, parágrafos 35 e 45 e Capítulo 5, parágrafo 63).

56. O produtor e o contratante podem definir a extensão da responsabilidade em caso de defeito de conformidade do produto, convencionando sobre as exclusões ou as limitações de responsabilidade¹¹. Estas podem ter por objeto limitar as consequências jurídicas que decorrem da descrição dos bens no contrato ou das obrigações em virtude das disposições supletivas do direito aplicável que não sejam ligadas aos critérios de avaliação da conformidade dos produtos convencionados. Por exemplo, os fornecedores de insumos limitam às vezes sua responsabilidade excluindo os danos indiretos (isto é, os danos que não decorrem diretamente dos atos do fornecedor, mas das consequências

8 Para os contratos de compra e venda internacional, uma regra semelhante é enunciada no art. 35(2)(a) da CVIM.

9 Para os contratos de compra e venda internacional, uma regra semelhante é enunciada no art. 35(2)(b) da CVIM.

10 Para os contratos comerciais internacionais, uma regra semelhante é enunciada no art. 5.1.6 dos Princípios do UNIDROIT.

11 Para os contratos de compra e venda internacional, uma regra semelhante pode ser deduzida do art. 6 da CVIM.

destes atos). A validade destas cláusulas tem sido frequentemente contestada diante dos tribunais nacionais e os sistemas jurídicos diferem a este respeito (ver Capítulo 5, parágrafo 37).

(c) *A segurança do produto*

57. Segundo a lei aplicável, tanto os produtores como os contratantes podem ter obrigações ligadas à segurança do produto visando assegurar a traçabilidade, a evitar ou limitar a utilização de determinados pesticidas, ou ainda a assegurar condições de higiene dos animais. A segurança do produto está ligada e faz parte há muito tempo dos critérios de não-conformidade¹². No quadro de um contrato de produção agrícola, a segurança do produto é suscetível de ser ligada à prevenção de riscos capazes de se propagar após a entrega, ou que apenas se materializam no final da cadeia, quando o produto é consumido ou utilizado para fim industrial. A segurança do produto interessa não apenas ao contratante, mas também a terceiros que podem ser expostos a riscos, sem serem unidos por um contrato com o produtor.

58. O respeito das normas de segurança pelas partes depende em grande medida da avaliação e da gestão dos riscos exigidos pela lei aplicável. A obrigação das partes de se conformar às normas de segurança pode compreender o conjunto do processo de produção e de transformação. Os recursos possíveis são suscetíveis de diferir segundo o momento no qual o risco é detectado e as medidas de correção às quais as partes podem recorrer (ver Capítulo 5, parágrafos 56-57, 65-66, 106-109).

59. A embalagem e a etiquetagem são capazes de desempenhar uma função considerável no que concerne à segurança do produto agrícola. As informações fornecidas sobre os gêneros alimentícios asseguram não apenas um nível elevado de proteção da saúde dos consumidores, mas lhes permite igualmente escolher, com conhecimento de causa, e de utilizar sem perigo os gêneros alimentícios. Esta função é muito mais importante em presença de uma certificação, assegurando que os produtos estão conformes às normas. Quando direitos de informação dos consumidores são previstos pela lei, as obrigações relativas aos produtos se estendem ao longo de toda a cadeia de produção, cada vez que informações pertinentes devem ser registradas e mencionadas de maneira adequada sobre a embalagem.

(d) *O liame com as exigências em matéria de certificação*

¹² Para os contratos de compra e venda internacional, uma regra semelhante pode ser deduzida do art. 35 da CVIM.

60. Alguns contratos de produção agrícola impõem ao produtor a obrigação de obter uma certificação no quadro de um sistema específico, e de conservá-la. Os sistemas de certificação e de garantia de qualidade permitem ao contratante controlar a prestação, e permitem facilitar a detecção rápida dos defeitos. Quando o produtor tem a obrigação de se submeter a uma certificação, um liame é criado entre o contrato de produção e o contrato de certificação, às vezes com um recorte entre as obrigações. A garantia de conformidade pode ser apresentada pelo produtor ao contratante conjuntamente com um terceiro organismo de certificação. Em alguns casos, trata-se de um duplo controle, a garantia de conformidade sendo certificada no âmbito interno pelo produtor e no âmbito externo, pelo organismo de certificação.

61. Quando uma garantia de qualidade é obtida no quadro de um sistema de certificação, um certificado de conformidade é normalmente expedido à parte que preenche os critérios de certificação. Esta certificação pode se referir tanto ao local de produção, quanto aos procedimentos empregados, aos produtos examinados para esta finalidade, ou às vezes ao local de produção e aos produtos. O certificado se acompanha frequentemente do direito de utilizar um *logo* ou um *label* que poderão ser apostos sobre o produto. Alguns destes *labels* são unicamente destinados a serem empregados em um quadro comercial, enquanto outros são utilizados no quadro de relações ditas “empresas-consumidores”. A obtenção de uma certificação pode constituir um valor agregado precioso para aceder aos mercados. Em muitos casos, os contratantes podem exigí-lo como condição de aceitação dos produtos, enquanto em outros casos, há incidência apenas sobre o preço final, sem conferir ao contratante um direito à recusa.

B. O processo de produção

62. Os contratos de produção agrícola anunciam geralmente as obrigações relativas à maneira de conduzir a produção, em particular para o produtor, mas também para o contratante. As obrigações ligadas ao processo atribuídas às partes são muito variadas e podem ter diferentes níveis de correlação com a qualidade e a segurança do produto. Por exemplo, a conformidade às normas ambientais é suscetível de ter um impacto direto sobre o produto, ou podem estar ligadas a preocupações ambientais gerais. Este aspecto será particularmente pertinente quando do exame das medidas colocadas à disposição das partes em caso de inexecução (ver Capítulo 5, parágrafos 52-59, 86, 91-92). A presente seção trata destas obrigações.

1. O fornecimento e a utilização de insumos

63. Os insumos compreendem todos os elementos materiais (tais como sementes, plantas ou adubos) e imateriais (tais como a assistência técnica e a formação) incorporados quando da produção do produto final. As obrigações gerais comuns aos contratos de produção agrícola, qualquer que seja a categoria de insumos, serão primeiramente examinadas, e depois, diferentes obrigações próprias à determinadas categorias serão apresentadas.

(a) Obrigações gerais

64. A repartição das responsabilidades entre as partes no que se refere aos insumos difere, naquilo que ela depende das estipulações do contrato, expressas ou implícitas, assim como das regras supletivas da lei aplicável e das práticas no setor.

65. O fornecimento de insumos pelo contratante permite frequentemente ao produtor se comprometer em uma atividade de produção sem ter que investir no seu custeio, o que nem sempre ele se encontra em condições de fazer. Por outro lado, o contratante encontra-se frequentemente situado em uma melhor posição para garantir a disponibilidade, a qualidade e os custos dos insumos. É notadamente o caso das grandes sociedades do setor agroindustrial: a compra de grandes quantidades de insumos permite realizar economias de escala que podem vir a repercutir quando da concessão de créditos aos produtores, reduzindo assim os custos de produção. O contratante pode igualmente fornecer equipamentos técnicos e de transporte aos quais o produtor não tem acesso. A combinação de todos estes fatores deveria, em princípio, acarretar uma melhoria da produtividade e rendimentos mais elevados, justificando a assunção, pelo contratante, destas obrigações. Pode acontecer, no entanto, que o produtor seja estrangido a aceitar o preço e a qualidade dos insumos fornecidos pelo contratante, mesmo se eles não correspondam ao melhor preço ou à melhor qualidade disponíveis. Uma relação assim desequilibrada poderia de fato limitar as escolhas do produtor e colocar em dúvida a validade do contrato.

66. A obrigação de utilizar os insumos do contratante acarreta, às vezes, para o produtor, várias obrigações. Primeiramente, ele deve receber os insumos e, assim fazendo, ele tem o direito de se assegurar da sua conformidade (por exemplo, conservando as amostras, fazendo registros) e de notificar o contratante sobre os defeitos aparentes (que podem dar lugar ao exercício de medidas). Em segundo lugar, o produtor suporta frequentemente obrigações ligadas à guarda dos insumos. Segundo os casos e as estipulações das partes, ele poderá ter que assumir um determinado número de consequências, notadamente o risco pela perda, e poderia ser obrigado a subscrever um seguro

para esta finalidade. Em terceiro lugar, o produtor pode ter a obrigação de utilizar os insumos em conformidade com as instruções do contratante, a qual se acompanha de obrigações conexas: por exemplo, observar as precauções de uso necessárias, fazer registros, e cumprir as condições administrativas, utilizar os insumos exclusivamente para os fins previstos no contrato, restituir os insumos não utilizados pelos quais um crédito poderia ter sido concedido, e não desviar os insumos, vendendo-os ou utilizando-os para fins pessoais. Além disso, a utilização de insumos que provenham de outras fontes que não sejam aquela do contratante é normalmente proibida ao produtor.

67. Os produtores têm, geralmente, a obrigação de financiar os insumos. Salvo convenção em contrário prevendo, por exemplo, uma dedução do preço do produto final, todos os insumos que o produtor é obrigado a comprar do contratante, quer sejam insumos materiais ou serviços, devem ser pagos. Como sua designação e o seu custo são frequentemente ligados às características e ao preço do produto, um contrato bem redigido colocará logicamente em relação estes elementos, permitindo assim uma comparação confortável de todos os aspectos relacionados ao preço e aos pagamentos. Na ausência de estipulação neste sentido, o contratante poderia ser submetido a um sistema de pagamento fundado sobre regras supletivas previstas pela lei, aplicáveis a situações às quais as partes não teriam necessariamente pensado.

68. As partes têm interesse em prever um mecanismo claro de preços dos insumos, mesmo se este é suscetível de ser determinado em virtude de regras supletivas. Uma cláusula de preço expressa tem a possibilidade de ser tão flexível quanto necessária: ela não deve necessariamente fixar um preço pré-estabelecido, mas pode referir-se aos preços do mercado, que serão determinados ulteriormente. Além disso, os preços dos insumos podem ser estipulados para cada entrega ou ser objeto de um acordo global. Na ausência de condição expressa, várias medidas são pertinentes para determinar o preço dos insumos (tais como o uso costumeiro e comercial, as práticas estabelecidas entre as partes e a determinação de um preço razoável sobre a base dos preços do mercado apropriado). No que concerne ao pagamento dos insumos, ele pode ser organizado segundo um calendário convencionado, embora o mais frequente seja ele ser deduzido do preço devido ao produtor pela entrega final do produto. A relação entre o custo dos insumos e o pagamento da produção deveria ser claramente indicada no contrato. À condição que isto seja indicado no acordo, o custo da entrega dos insumos pode ser assumido por uma ou outra parte. O preço dos insumos é enquadrado em certos países a fim de evitar preços abusivos ou uma violação do direito da concorrência: estas regulamentações constituem prescrições imperativas que as partes não podem derrogar.

69. Embora o contrato possa exigir um pagamento dos insumos fornecidos pelo contratante em prazo breve, ele raramente prevê um pagamento imediato. O produtor se beneficia geralmente de crédito, o preço dos insumos sendo deduzido do montante devido pelo contratante pelo pagamento dos produtos após a entrega. Isto equivale a um adiantamento *in natura* recebido pelo produtor, reembolsável por uma redução do preço final do produto. Os insumos fornecidos por terceiros são normalmente pagos diretamente a estes fornecedores.

70. Convém sublinhar que os insumos fornecidos pelo contratante podem às vezes constituir uma fonte de problemas para o produtor. Estes insumos podem, com efeito, apresentar-se defeituosos (plantas de má qualidade, sementes infectadas), encontrando-se o produtor então na impossibilidade de cumprir suas obrigações contratuais no que concerne à qualidade ou à quantidade. A certificação da qualidade dos insumos por um organismo independente é às vezes aconselhável se ela é disponível. Os insumos do contratante podem igualmente ser mais onerosos que os insumos semelhantes que o produtor poderia buscar em outra fonte. Problemas podem igualmente sobrevir quando o contratante não entrega os insumos prometidos nos prazos previstos, o que pode alterar o processo de produção e a capacidade do produtor de cumprir suas obrigações.

71. O contrato pode igualmente obrigar o produtor a buscar determinados insumos. Às vezes, os insumos materiais devem ser recomendados ou aprovados pelo contratante. Além disso, quando a produção tem lugar sobre a terra do produtor – o que geralmente é o caso –, os contratos devem comportar em alguns países uma cláusula segundo a qual o produtor declara ter direitos legítimos sobre a terra e deter a plena propriedade dos produtos, ou garantir que nenhum terceiro possa se prevalecer de direitos sobre a produção, invocando, por exemplo, direitos fundiários, garantias ou outros direitos sobre a colheita, podendo comprometer os direitos do produtor dela dispor. Ao subscrever uma cláusula desta natureza, o produtor assume de maneira tácita ou expressa a responsabilidade por todas as consequências que possam advir de uma falsa declaração de sua parte. Se o produtor aluga as terras, é aconselhável solicitar ao proprietário que aponha a sua assinatura sobre o contrato de produção, a fim de evitar que este possa acionar ulteriormente o produtor, alegando que ele não estava autorizado a produzir determinadas culturas ou a criar animais sobre as terras alugadas.

72. Além disso, os insumos podem ter que ser fornecidos por terceiros: se estes últimos não os entregam ou fornecem insumos defeituosos, a responsabilidade de uma parte em relação à outra pode ser comprometida em caso de não conformidade da produção ou de descumprimento das obrigações

quando o defeito de conformidade afeta o processo de produção¹³. Na ausência de estipulação a este respeito, a responsabilidade de uma parte em relação à outra em caso de descumprimento das obrigações ligadas à produção, ou de não conformidade do produto em razão de insumos insuficientes ou inapropriados fornecidos por um terceiro, dependerá da questão de saber se a lei considera as consequências do descumprimento do terceiro como um risco que decorre de sua esfera de influência ou de controle.

(b) *Obrigações específicas ligadas a certos tipos de insumos*

i) *A terra, as instalações e os ativos imobilizados*

73. Na maioria dos contratos de produção agrícola, o contratante não tem nenhum direito sobre as terras utilizadas para a produção, mesmo que em circunstâncias limitadas ele possa fornecer a terra ou ter um direito sobre esta e as instalações. Todavia, o mais frequente é que o produtor forneça a terra, seja como proprietário, seja como titular de direitos quando as terras (ou o local da aquicultura) são detidos por um terceiro. Pode acontecer às vezes do Estado ser proprietário, situação na qual, notadamente no quadro de programas públicos de desenvolvimento, a agricultura contratual se fará no quadro de parcerias público-privadas. Normalmente, uma parte das terras será então diretamente administrada pelo contratante e conterà as instalações de transformação, o restante das terras sendo atribuído aos produtores, que poderão ser pessoas físicas ou comunidades trabalhando de forma coletiva.

74. Se o produtor aluga a terra, uma questão importante é aquela relativa à duração do contrato de produção em relação à duração do arrendamento (para um exame mais aprofundado, ver Capítulo 6, parágrafo 10). Se o arrendamento termina por alguma razão durante a duração do contrato de produção, o produtor poderia se ver impedido de executar as suas obrigações. A segurança dos direitos fundiários é importante para os produtores que desejam estabelecer relações estáveis com os contratantes. A este respeito, o direito costumeiro e tradicional poderia igualmente ser levado em consideração.

75. Numerosos contratos exigem que a produção (ou as operações de pós-colheita) seja feita em instalações determinadas. O contrato pode assim comportar exigências detalhadas ou planos para as instalações, notadamente no que concerne à produção animal (ver abaixo o exame dos procedimentos de produção nos parágrafos 105-123). O local de produção pode com efeito constituir um dos atributos importantes do produto (por exemplo, no caso de

13 Para os contratos de compra e venda internacional, uma regra semelhante é enunciada no art. 79(2) da CVIM.

denominação de origem), os gêneros produzidos sobre terras que não sejam aquelas indicadas no contrato, não são, em geral, aceitos pelo contratante.

76. Alguns contratos exigem do produtor que ele construa uma nova instalação ou que ele aumente ou melhore uma estrutura existente. O produtor aceita frequentemente estas obrigações em contrapartida de outras prestações do contratante, por exemplo, estas diferentes obrigações devem ser claramente definidas no contrato. Uma questão muito importante concerne à amortização dos custos de construção ou de aumento, sendo, frequentemente, tais investimentos, suportáveis economicamente somente quando o contrato abrange várias estações. O produtor deve em princípio poder contar com uma relação com o contratante de uma duração suficiente para tornar a construção ou o aumento economicamente viável, e isto, quaisquer que sejam as estipulações do contrato (ver Capítulo 6, parágrafos 4 e 35). Se estas expectativas não são expressamente formuladas, são normalmente implícitas no contrato.

77. O contratante é suscetível de assumir outras obrigações acessórias: fornecer garantias para o financiamento das instalações por terceiros, respeitar os prazos e pagar as penalidades em caso de atraso na execução se ele é responsável pela construção, garantir a adequação da concepção e responder por defeitos se ele é encarregado da concepção ou da realização e do fornecimento de mão de obra, garantir que as instalações respeitem as normas do setor profissional e prescritas por regulamentações públicas, assim como obter as autorizações exigidas junto aos poderes públicos.

ii) Os insumos materiais

78. O contratante tem geralmente uma função importante na escolha dos insumos e pode fornecê-los ou controlá-los de diversas maneiras. Assim, ele pode entregar diretamente os insumos, fornecer ao produtor as especificações técnicas ou indicar as marcas dos insumos que o produtor deve comprar e utilizar. Da mesma forma, o contrato pode exigir que o produtor obtenha determinados insumos junto a um terceiro fornecedor. Mesmo se o contratante possa fornecer um volume considerável de insumos, o produtor fornece em geral as terras, as infraestruturas, a água, a energia e a mão de obra.

79. O direito interno pode prever regras supletivas relativas ao fornecimento de insumos. Por exemplo, salvo estipulação em contrário das partes, o contratante pode ter a obrigação de fornecer as sementes e a assistência técnica necessária para a produção. Estas regras supletivas podem normalmente ser modificadas pelas partes.

80. Quando o contratante tem a obrigação de fornecer os insumos, ele deve entregá-los em conformidade com as especificações contratuais. Esta obrigação

engloba não apenas o respeito das condições expressamente previstas no contrato, como também exige, em geral, que os insumos sejam apropriados aos usos aos quais serviriam normalmente os insumos do mesmo tipo¹⁴. A lei pode também impor a obrigação de que os insumos sejam apropriados a todo uso especial se tal uso esteja previsto no contrato¹⁵. A possibilidade de o contratante modificar as obrigações previstas pela lei aplicável difere segundo o direito interno. Quando o contrato exige que o produtor obtenha os insumos junto a terceiros determinados, o contratante garante que estes insumos são apropriados.

81. Se o contrato precisa a forma como devem ser utilizados os insumos fornecidos pelo contratante, este assume normalmente os riscos em caso de falta devida às instruções errôneas¹⁶. A menos que o produtor, a partir da sua experiência ou por outros meios, não tenha um conhecimento específico sobre o uso correto dos insumos, o contratante tem geralmente a obrigação de fornecer estas informações ou outra forma de assistência técnica. Por exemplo, os alimentos sendo essenciais na produção animal, o contratante responde pela adequação de sua qualidade e quantidade quando for obrigado a fornecer estes alimentos. O contrato deve também precisar as obrigações acessórias, por exemplo, em matéria de estocagem, de secagem, de transformação, de transporte rodoviário e outras despesas de manutenção. Como para numerosas obrigações atribuídas ao contratante, esta obrigação se situa em vários níveis. O contratante deve não apenas cumprir suas obrigações diretas em relação ao produtor, mas deve também verificar o caráter adequado e aceitável dos alimentos dos animais a título de obrigações acessórias que lhe são incumbidas em relação aos compradores que se situam em aval na cadeia, bem como as regulamentações públicas e as normas da profissão. Por outro lado, mesmo se o contratante não é diretamente responsável pelo fornecimento dos alimentos ao produtor, ele pode ser obrigado, além destas obrigações secundárias, de controlar os alimentos utilizados pelo produtor a fim de assegurar o respeito das outras obrigações que lhe incumbem em virtude do contrato, das regras profissionais e das disposições regulamentares.

82. Além das obrigações que lhe incumbem diretamente no que concerne aos insumos, outras obrigações acessórias podem ser atribuídas ao contratante.

14 Para os contratos de compra e venda internacional, uma regra semelhante é enunciada no art. 35(2)(a) da CVIM.

15 Para os contratos de compra e venda internacional, uma regra semelhante é enunciada no art. 35(2)(b) da CVIM.

16 Para os contratos de compra e venda internacional, uma regra semelhante pode ser deduzida do art. 35(2)(b) da CVIM.

Se o contratante precisa os insumos a serem utilizados, além da obrigação de respeito das condições expressas no contrato, ele será normalmente obrigado a satisfazer as disposições regulamentares aplicáveis aos produtos e à segurança dos alimentos. Por exemplo, no que se refere ao rebanho, o contratante terá normalmente a obrigação de fazer certificar a saúde dos animais em conformidade com as regulamentações públicas e, se a lei o exige, de fazer expedir um certificado pelos serviços públicos competentes. As exigências em matéria de segurança podem ser impostas pela cadeia de produção e distribuição (ver Capítulo 2, parágrafos 54-55). O contratante pode também ter a obrigação de subscrever um seguro para o rebanho. Além disso porque os animais geralmente pertencem ao contratante, este último pode igualmente ser obrigado a fornecer os medicamentos e os serviços veterinários. O contrato deverá indicar a parte que se obriga a fornecer os medicamentos e os serviços veterinários. O contrato deverá indicar a parte encarregada da retirada dos animais mortos, mas, como por outras obrigações, o contratante pode ser obrigado, segundo o direito aplicável, de se assegurar que a retirada será efetuada sem perigo e em conformidade com as diretivas sanitárias. Neste ponto também as obrigações do contratante podem se aplicar ao longo de toda a cadeia de distribuição. Os medicamentos veterinários são submetidos a numerosas regulamentações públicas, normas profissionais e exigências em matéria de rotulagem que devem ser respeitadas em toda a cadeia de produção e distribuição. É importante compreender que o contratante pode além do mais ter que responder por tais obrigações, seja ele encarregado ou não de fornecer os insumos, de forma que o contratante terá uma obrigação de controlar todos os medicamentos para respeitar suas próprias obrigações em relação às regulamentações públicas e à cadeia de distribuição.

83. Além disso, o contratante poderia ter outras responsabilidades em face do produtor e eventualmente de terceiros. Primeiramente, o contratante em sua qualidade de proprietário ou de fornecedor dos insumos, poderia ver sua responsabilidade extracontratual comprometida em caso de dano imputável aos insumos causado ao produtor ou a terceiros previsíveis. Tal dano pode ser ocasionado, por exemplo, por sementes ou outros insumos defeituosos (tais como fertilizantes e herbicidas). É importante sublinhar que o contratante poderá raramente se liberar por uma cláusula do contrato de uma eventual responsabilidade extracontratual. Além disso, o contratante pode igualmente ser submetido a sanções pelos poderes públicos se os insumos não respeitarem as regulamentações em vigor (por exemplo, relativas à utilização de culturas geneticamente modificadas). Esta responsabilidade que sai do quadro da relação contratual entre o contratante e o produtor não pode ser objeto de nenhuma cláusula de exclusão ou de limitação de responsabilidade no seio do contrato (ver Capítulo 5, parágrafo 6).

84. O momento da entrega dos insumos afeta geralmente a capacidade do produtor de respeitar as exigências relativas à produção. Por consequência, é aconselhável prever condições expressas no acordo no que se refere ao momento e ao local da entrega dos insumos, assim como as consequências de uma ausência de entrega nos prazos previstos (por exemplo, ajustes do preço e da produção).

85. Certa flexibilidade em relação à data da entrega dos insumos pode ser desejável de maneira a levar em conta fatores contingenciais, tais como as condições meteorológicas. Pode ser de uso corrente em determinados setores prever certa margem. Isto será frequentemente o caso no que concerne aos contratos de criação de animais que, em geral, acordam aos contratantes certa flexibilidade (por exemplo, para efetuar a entrega de animais jovens após a criação de animais que lhes precederam, limpar as instalações e assegurar condições veterinárias adequadas). Isto pode ser indicado de maneira geral (como exigir a “entrega nos prazos previstos”). Mesmo quando ela não é expressamente enunciada, tal condição pode ser implícita no contrato.

86. O contrato prevê às vezes que os insumos deverão ser submetidos a um procedimento de verificação no momento da entrega (por exemplo, pesando os jovens animais), verificação esta que pode ser efetuada em presença das duas partes ou de um terceiro. Esta obrigação pode ter origem em cláusulas expressas, nos usos e nos costumes, ou, em determinados sistemas jurídicos, da obrigação geral de boa fé.

iii) O financiamento

87. Alguns contratos de produção agrícola preveem um financiamento, seja diretamente pelo contratante, seja por terceiros, segundo diferentes modalidades. Por exemplo, o contrato pode convencionar o fornecimento de adiantamentos de dinheiro ou consentir empréstimos ao produtor. Os insumos fornecidos pelo contratante são pagos pelo produtor, mas se beneficiam frequentemente de condições de crédito, as partes convencionando que o preço dos insumos será deduzido dos montantes finais devidos pelo contratante ao produtor, após a entrega dos produtos. Da mesma maneira, outros tipos de assistência financeira são frequentemente reembolsados em dedução do pagamento final.

88. Os adiantamentos de pagamento sobre o preço a ser pago pela entrega do produto são frequentemente essenciais para o produtor a fim de fazer face aos custos de produção, podendo o contratante exigir que os adiantamentos sejam utilizados especialmente para esta finalidade (e não para fins pessoais ou para as despesas domésticas). Adiantamentos de pagamento podem ser convencionados em diferentes momentos. Eles podem ocorrer frequentemente

após a conclusão do contrato para financiar o conjunto do processo de produção, mas o seu montante pode igualmente ser mais limitado e entregue pouco antes da colheita para cobrir os custos relativos às últimas operações a serem efetuadas antes da entrega dos produtos. Estes adiantamentos são normalmente deduzidos do preço final a ser pago pelos produtos entregues. Outra forma de assistência consiste em convencionar um empréstimo para a compra dos insumos.

89. Estas diferentes formas de financiamento são geralmente acompanhadas de juros nos sistemas onde estes são reconhecidos. O pagamento de juros, quando são aplicados e devidos, constitui outra obrigação contratada pelo produtor: o contratante deduz geralmente os juros do preço final devido. O contrato deverá indicar claramente as taxas de juros e outras despesas ligadas ao financiamento. Um contratante pode solicitar ao produtor uma garantia para sua obrigação de pagar o montante total de sua dívida por meio de um seguro pessoal próprio (o que poderia ser o caso quando o produtor exerce sua atividade no quadro de uma sociedade de responsabilidade limitada) pela garantia pessoal de um terceiro (fiança), ou pela subscrição de um seguro constituído sobre a terra.

90. Os adiantamentos podem representar parte importante do montante total a ser pago no momento da entrega. Todavia, se eles não são controlados, o endividamento do produtor arrisca alcançar níveis insustentáveis. O contratante pode ter a obrigação, em virtude do direito aplicável, de assegurar que o produtor poderá razoavelmente reembolsar seus empréstimos e adiantamentos¹⁷. A este respeito, as partes em um contrato de produção agrícola deveriam saber que algumas formas de crédito são regulamentadas por um grande número de sistemas jurídicos visando assegurar a proteção do beneficiário. As regulamentações e os códigos de conduta, enquadrando os contratos de produção agrícola, incluem às vezes acordos financeiros na lista das estipulações que devem figurar no contrato. Estas devem então conter informações essenciais, tais como a parte que assegura o financiamento, o montante, a duração, a taxa de eventuais juros, as despesas, o escalonamento de reembolsos e as garantias fornecidas.

91. Os riscos de ausência de reembolso pelo produtor serão muito mais elevados quanto maiores forem os adiantamentos feitos pelo contratante. O contratante avaliará os riscos em função da natureza da relação e das práticas estabelecidas entre as partes, da solvabilidade do produtor, das garantias

¹⁷ Para os contratos comerciais internacionais, uma regra semelhante é enunciada nos arts. 5.1.3 e 5.1.4 dos Princípios do UNIDROIT.

previstas pelo sistema jurídico, assim como da eficácia dos mecanismos de execução. Quanto às operações informais com pequenos produtores individuais, os contratantes se fundamentam principalmente sobre as relações pessoais e a confiança. No entanto, no quadro das operações informais, eles combinam para que os riscos de não-reembolso sejam cobertos por um seguro ou uma garantia. Alguns sistemas jurídicos preveem um direito de retenção geral ou especial sobre a colheita para o fornecedor de insumos agrícolas, que pode ser submetida a diversas formalidades.

iv) Os serviços

92. O contratante pode fornecer uma ampla variedade de serviços ao produtor, relativos quase sempre aos aspectos da produção (tais como a preparação do solo, a organização das instalações ou a assistência técnica). Tais serviços podem igualmente ter por objetivo ajudar o produtor a cumprir sua obrigação de execução e a reforçar as suas capacidades. Não é sempre possível distinguir claramente estas duas categorias, os serviços fornecidos sendo frequentemente considerados como parte do controle exercido pelo contratante na direção da produção.

93. A assistência técnica é um dos serviços geralmente fornecidos pelo contratante. Ela pode consistir em um apoio especializado, como uma assistência agrônômica ou veterinária, às vezes fornecida por um especialista na matéria. O conteúdo dos serviços técnicos pode ser determinado por cláusulas do contrato, constituir objeto de regulamentações públicas (notadamente no que concernem às questões de segurança), mas igualmente ser prescrito por normas de conduta profissional ou comercial reconhecidas. Estas podem ser incorporadas ao contrato de maneira expressa ou implícita. Quando o produtor não tem conhecimentos necessários para utilizar determinados insumos específicos requeridos, a lei aplicável pode impor ao contratante a obrigação de fornecer uma assistência técnica apropriada, por exemplo, para a utilização dos alimentos dos animais e de produtos veterinários¹⁸.

94. Quando ele executa um serviço particular para o produtor, o contratante deve respeitar os critérios que se encontram nas necessidades previstas no contrato. Para determinar a natureza, o alcance e os critérios de execução do serviço, são particularmente pertinentes: o preço e as outras estipulações do contrato que reflitam a repartição dos riscos e o equilíbrio das obrigações, o

18 Para os contratos comerciais internacionais, uma regra semelhante pode ser deduzida dos arts. 5.1.3. e 5.1.4 dos Princípios do UNIDROIT.

grau de risco que normalmente se incorre para alcançar o resultado esperado, e a capacidade da outra parte em exercer uma influência sobre a execução da obrigação¹⁹. O contratante, fornecendo numerosos conselhos técnicos, pode, ao excluir sua responsabilidade pelas consequências dos conselhos fornecidos, procurar limitar os riscos de produção resultantes de conselhos ineficazes. Todavia, tal limitação da responsabilidade não é permitida em todos os sistemas jurídicos (ver Capítulo 5, parágrafo 6).

c) *As obrigações ligadas aos direitos de propriedade intelectual*

95. É aconselhável tanto aos produtores, quanto aos contratantes examinar as eventuais obrigações ligadas aos direitos de propriedade intelectual (DPI) sobre os insumos e o produto agrícola final. Os DPI são suscetíveis de serem detidos pelo contratante ou por terceiros. Os recursos genéticos estão presentes na natureza e não podem ser cobertos por DPI's; eles não são criações do espírito humano e não podem ser diretamente protegidos pela propriedade intelectual. As invenções atualizadas utilizando recursos genéticos podem, todavia serem protegidas pelo direito. Assim, os contratantes podem não apenas deter os direitos de propriedade sobre as sementes ou outros insumos materiais fornecidos aos produtores, como podem também deter licenças para os DPI's protegidos por *brevets*, por certificados de obtenção vegetal, por marcas comerciais depositadas, por segredos comerciais ou por indicações geográficas. Estes direitos geralmente impõem aos vendedores de produtos a obrigação legal de indenizar o comprador em caso de contravenção aos DPI's, e ordenam que os produtos vendidos sejam livres de todo DPI detido por terceiros em determinados territórios e em determinados limites.

96. Em geral, quando os insumos ou a tecnologia a eles empregada são portadoras de *brevets*, os produtores têm a obrigação de se abster de produzir, de utilizar, de oferecer à venda, de vender ou de importar tais insumos sem o consentimento dos titulares dos *brevets* durante a duração da proteção. Se os insumos são protegidos por direitos relativos a variedades vegetais, é proibida ao produtor, toda produção, reprodução, multiplicação, oferta à venda, venda ou toda outra forma de comercialização, de exportação, de importação ou de detenção para um dos fins supramencionados da variedade protegida sem o consentimento dos titulares dos *brevets* durante a duração da proteção²⁰. A maior parte dos países têm regras que enquadram ou limitam as condições nas

19 Para os contratos comerciais internacionais, uma regra semelhante é enunciada no art. 5.1.5 dos Princípios do UNIDROIT.

20 Ver art. 14, Convenção internacional para a proteção de obtenções vegetais (1991).

quais os produtores podem conservar (para replantar) as sementes protegidas por direitos relativos a variedades vegetais.

97. Quando os insumos são protegidos por uma marca comercial depositada, os produtores não têm o direito de acrescentar a esta a marca que geralmente os representa. O registro de uma marca comercial é em princípio renovável, de maneira que a proteção durará enquanto o titular da marca pagar a taxa anual. No caso em que os insumos contenham informações relativas ao segredo comercial, os produtores terão uma obrigação de preservar a confidencialidade e de impedir que eles sejam divulgados, adquiridos ou utilizados por terceiros sem o consentimento dos titulares dos direitos ²¹.

98. A noção de concessão de licença de DPI e o conteúdo das cláusulas que a isto se refira em um contrato de produção agrícola são muito importantes para determinar as obrigações das partes. Um contrato de licença constitui uma “parceria entre um detentor de direitos de propriedade intelectual (o doador da licença) e uma pessoa autorizada a utilizar estes direitos (o tomador da licença) em troca de um pagamento convencionado (a remuneração ou a taxa)”. Em um contrato de produção agrícola, o contratante pode ser o detentor (o doador da licença) dos DPI ou o fornecedor de insumos sob licença de um terceiro detentor de DPI. Por consequência, em presença de determinados tipos de insumos, os DPI’s do contratante podem impor obrigações especiais aos produtores, assim como obrigações associadas ao contratante.

99. O contrato de produção agrícola é suscetível de conter uma “cláusula de atenção e cuidado” que proíbe geralmente o produtor de utilizar sementes para outras culturas que não a única cultura designada, de reutilizar sementes para serem replantadas, ou de revelar informações confidenciais. O contrato pode igualmente impor uma taxa relativa à tecnologia, à custa do produtor. A fim de evitar qualquer mistura entre as culturas, o contrato exige às vezes do produtor que ele conserve as sementes separadamente, que ele marque e identifique claramente os limites dos campos onde as sementes foram semeadas, ou se abstenha de autorizar terceiros a cultivar produtos idênticos sobre a mesma parcela. Se animais são fornecidos, o contrato pode exigir do produtor que ele tome as medidas apropriadas, tais como a instalação de cercas a fim de prevenir a intrusão de outros animais, ou que ele se abstenha de criar outros animais nos mesmos locais.

100. Alguns contratantes impõem aos produtores a aquisição de sementes e de componentes genéticos portadores de *brevets*, ou eles os fornecem como

21 Ver art. 39, Acordo sobre os aspectos dos direitos da propriedade intelectual relativos ao comércio (1994).

insumos. Este aspecto tem consequências importantes, por exemplo no que afeta o direito do produtor de utilizar a colheita como garantia. Os produtores não compreendem as incidências destas estipulações, ou as ignoram, podendo dever, em seguida, fazer face a dificuldades imprevistas ou pagar multas importantes.

101. Frequentemente, um terceiro deterá os DPI's sobre os insumos utilizados no quadro de um contrato de produção agrícola. Pode ocorrer, por consequência, que o contratante preveja cláusulas de não-violação dos DPI's detidos por terceiros. Este tipo de cláusula prevê que o contratante indenize as perdas devidas à violação dos DPI's detidos por terceiros, mesmo se estas perdas tenham lugar sobre o local de produção do produtor. Da mesma forma, o contrato pode precisar qual das partes será levada a intervir se terceiros devam acionar a justiça por violação dos DPI's: tais cláusulas permitem reduzir os riscos de violação dos DPI's detidos por terceiros.

102. Quando os contratantes fornecem licenças de DPI aos produtores, diferentes tipos de cláusulas podem ser inseridas visando proteger os direitos do doador da licença. Os contratantes podem às vezes inserir uma cláusula indicando que o produtor (tomador da licença) não possa utilizar os DPI's além dos limites geográficos da licença. Alguns contratos preveem uma cláusula pela qual o contratante (doador da licença) tem a capacidade de colocar fim ao contrato se o produtor demanda a invalidação dos DPI's que constituem objeto da licença. Os contratantes, na qualidade de doadores da licença, inserem às vezes uma cláusula segundo a qual eles não são obrigados a reembolsar os direitos de licença pagos pelos tomadores de licença, mesmo se os DPI's objeto da licença são declarados desprovidos de efeitos. Além disso, os DPI's preveem recursos especiais que se aplicam em caso de contravenção pelo contratante: por exemplo, quando os produtores na qualidade de tomadores de licença desejam vender seus produtos enquanto o contratante comete uma infração ao comprá-los. Pode acontecer também, em razão de cláusulas de exclusividade e dos DPI's do contratante, que o produtor não possa vender estes a terceiros.

103. Além das obrigações supramencionadas, as partes podem ter obrigações a executar, inclusive após a resolução do contrato. Por exemplo, a obrigação de não revelar os segredos comerciais pode continuar a se aplicar. É aconselhado às partes inserir uma cláusula pela qual se comprometem a não divulgar os segredos comerciais, notadamente quando dos procedimentos de resolução de conflitos. Esta questão é particularmente sensível quando um tribunal estatal é acionado para resolução de um conflito, devendo as partes, às vezes, apresentar provas suscetíveis de conter segredos comerciais ou outras informações confidenciais. As legislações nacionais podem conter dispositivos relativos à

confidencialidade no quadro de um procedimento litigioso, limitando o princípio da transparência dos procedimentos judiciais.

104. Em geral, o DPI é um aspecto da relação contratual do qual o contratante é ciente dos seus direitos, enquanto o produtor nem sempre compreende plenamente as consequências. Por exemplo, quando um contratante é detentor de DPI, ele exigirá muitas vezes dos produtores aos quais ele fornece, a título de insumos, as sementes protegidas, que eles aceitem as “licenças na embalagem” (“*licences sous emballage*”) ou “licenças no rótulo” (“*licences sous étiquette*”) impressas ou junto a um saco de sementes, ou que eles assinem um “acordo de tecnologia” quando eles compram as sementes, o que lhes proíbe de revendê-las ou de fornecê-las a qualquer outro para plantio. Tal situação pode em alguns casos impor ao contratante, seja de maneira expressa no acordo, seja de maneira tácita, a obrigação de se assegurar que o produtor está plenamente informado de suas obrigações.

2. Os procedimentos de produção, a conformidade e o controle da produção

105. Para se conformar às obrigações de qualidade esperadas quando da entrega, o produtor deverá aplicar determinados procedimentos ao longo do processo de produção. Os produtos e a produção de gêneros alimentícios são regulamentados por instrumentos obrigatórios que refletem as políticas públicas nos campos da segurança alimentar, do controle das normas de qualidade para o consumidor, da proteção dos trabalhadores e do meio ambiente. Normas podem definir as condições relativas às instalações de produção, aos protocolos de produção e às condições de manipulação, a fim de garantir a segurança e a integridade dos produtos. Os participantes em uma cadeia de produção têm geralmente a obrigação de consignar nos registros de dados sobre o estado dos produtos e o respeito dos processos exigidos quando das diferentes fases da produção, da transformação e da distribuição, o que permite assegurar a traçabilidade dos produtos ao longo da cadeia de produção e distribuição e de produzir a prova da sua conformidade quando de cada uma das fases da cadeia de produção.

106. Os atores da indústria agroalimentar elaboraram inúmeras normas privadas relativas às características distintivas, as qualidades ou a origem geográfica de produtos ou de categorias de produtos, os procedimentos ou os sistemas de gestão da produção. O respeito destas normas implica geralmente em restrições e custos de produção, assim como de gestão muito mais elevados, mas permite frequentemente obter um valor comercial mais elevado e vantagens concorrenciais. De qualquer forma, a obtenção de uma licença ou de uma certificação de boas práticas agrícolas pode ser uma condição exigida para

vender os produtos sobre determinados mercados e pode ser imposta pelo comprador antes de iniciar uma relação contratual. Do ponto de vista do contratante, a exigência de certificação do produtor permite exercer um controle sobre a produção. Frequentemente, o contratante exige a certificação por conta de sua participação em uma cadeia de aprovisionamento identificada por uma determinada marca ou um determinado label: ela incidirá sobre o produto ou sobre o procedimento de produção sob contrato com os produtores. Em tal situação, o contratante assume geralmente as despesas de certificação.

107. Os produtores podem igualmente estar na iniciativa de um programa de certificação, sob a condição de que eles possam assumir as incidências sobre os planos organizacional, técnico e financeiro. Dispositivos especiais que se beneficiam do apoio de organismos públicos e de instituições com finalidade não lucrativa, como universidades ou organizações não governamentais, foram colocados em prática para facilitar o acesso a serviços de certificação, a ajudas públicas, sendo às vezes entregues aos agricultores pela assunção das despesas de certificação, para o pagamento das despesas de certificação, ou para aceder a outros sistemas de certificação pelos pequenos agricultores. Determinados dispositivos autorizam as certificações de grupo, pelas quais um grupo formado por diversos participantes (por exemplo, várias organizações de produtores) aplicará internamente o procedimento de controle exigido para satisfazer as normas e será inspecionado, por sua vez, pelo organismo de certificação (o que implicará uma responsabilidade coletiva em caso de falta de um dos seus membros).

108. A certificação desempenha uma função importante para os contratos de produção agrícola e as partes no contrato por várias razões. E traz com efeito provas e uma segurança jurídica quanto à execução do contrato. Ela permite controlar os riscos, melhorar a execução do contrato e assegurar uma justa repartição das responsabilidades em caso de inexecução, o que contribui para a redução dos riscos incorridos pelas partes. Quando as irregularidades e as violações são constatadas, o organismo de certificação pode ser legitimado a aplicar uma série de medidas, que vão de instruções corretivas a sanções que podem acarretar uma recusa ou uma retirada da certificação, o que influenciará nas medidas colocadas à disposição das partes em relação ao contrato de produção.

a) Os procedimentos de produção prescritos

109. Na maioria dos contratos de produção agrícola, o produtor é obrigado a aplicar os procedimentos de produção prescritos pelo contratante, além das regras imperativas que lhe são impostas pelo direito aplicável em matéria de normas de segurança, de normas de meio ambiente ou de normas sociais. O

contrato pode impor ao produtor o respeito de certas normas de qualidade (por exemplo, exigências mais estritas estabelecidas pelo país importador), princípios de responsabilidade social das empresas (por exemplo, os princípios da OIT no que se refere ao respeito dos direitos humanos ligados ao trabalho, à não-discriminação, à liberdade de associação, o direito à negociação coletiva) (ver Capítulo 1, parágrafos 58-61). O produtor pode igualmente ser obrigado a efetuar algumas operações práticas ligadas à cultura dos vegetais e à criação dos animais que impliquem prestar serviços e fornecer produtos. Algumas operações podem ser acessórias à própria produção e alcançar o período de pós-colheita para as culturas (por exemplo, a triagem, a calibragem, a embalagem, e o transporte, antes ou durante a entrega).

110. Estas obrigações podem ser expressas, contidas em uma prescrição detalhada do contratante relativas ao processo de produção, ou ainda implícitas e resultar, quando elas são reconhecidas pelo direito aplicável da natureza e da finalidade do contrato, em práticas estabelecidas entre as partes ou dos usos da boa fé ou do caráter razoável²², enquanto guias de boas práticas e códigos de conduta podem igualmente serem aplicáveis. As obrigações do produtor são obrigações de resultado²³ ou de meios, quer dizer que o produtor aplica suas competências, sua diligência e seus melhores esforços para este efeito²⁴. Vários elementos podem ser particularmente pertinentes para distinguir estas duas categorias de obrigações, tais como a maneira pela qual a obrigação é expressa no contrato, as estipulações do contrato – notadamente o preço, o grau de álea normalmente presente ou a capacidade da outra parte de influenciar a execução da obrigação²⁵.

111. O contrato pode exigir do produtor que ele coopere com o contratante em vista de assegurar o respeito do procedimento da produção e de evitar os incidentes. Por exemplo, o produtor pode ser obrigado a solicitar ao contratante instruções, de informá-lo sobre os problemas (tais como a doença de animais ou os atrasos na produção), assim como de lhe informar sobre os relatórios de acompanhamento²⁶. O direito aplicável é igualmente suscetível de impor tais

22 Para os contratos comerciais internacionais, uma regra semelhante é enunciada no art. 5.1.2 dos Princípios do UNIDROIT.

23 Para os contratos comerciais internacionais, uma regra semelhante é enunciada no art. 5.1.4(1) dos Princípios do UNIDROIT.

24 Para os contratos comerciais internacionais, uma regra semelhante é enunciada no art. 5.1.4(2) dos Princípios do UNIDROIT.

25 Para os contratos comerciais internacionais, uma regra semelhante é enunciada no art. 5.1.5 dos Princípios do UNIDROIT.

26 Para os contratos comerciais internacionais, uma regra semelhante pode ser deduzida da obrigação geral de cooperação enunciada no art. 5.1.3 dos Princípios do UNIDROIT.

obrigações. O contrato se limitando às vezes a exprimir em termos gerais a obrigação de respeitar as instruções do contratante, uma formulação ampla não é, sem dúvida, sempre desejável, no que ela poderia expor o produtor a obrigações que ele não teria a possibilidade de examinar e de compreender plenamente antes de concluir o contrato. Uma redação mais precisa enumerará os aspectos relativos aos quais as instruções do contratante devem ser seguidas. No entanto, uma lista tiraria a atenção do produtor sobre as diferentes instruções que ele deveria aplicar, mas não seria suficiente para estabelecer certeza quanto a seu conteúdo.

112. O contrato indica frequentemente em que momento as plantações ou as sementeiras podem ter lugar. Caso contrário, uma utilização em rotação das terras cultivadas poderá ser exigida. A irrigação e a drenagem podem ser necessárias a fim de assegurar o sucesso e a qualidade da colheita. Os contratantes precisam com frequência as técnicas que o produtor deve aplicar. Por outro lado, os contratos de produção agrícola contêm frequentemente prescrições quanto à utilização de adubos. Quando os adubos são fornecidos pelo contratante, o contrato precisa às vezes que eles não podem ser utilizados para outras culturas. Se os adubos não são fornecidos pelo contratante, o produtor é às vezes obrigado a comprar os tipos de insumos recomendados (pelo contratante). A utilização de adubos pode ser objeto de prescrições detalhadas. Instruções precisas relativas à sua aplicação figuram em alguns contratos, frequentemente sob a forma de um apêndice contendo várias páginas (relatando análises preliminares do solo, os tipos e combinações de adubos a utilizar, a frequência de aplicação, as quantidades, a preparação requerida do solo). Às vezes, fórmulas mais gerais são utilizadas. As diretivas relativas aos procedimentos de produção obrigam frequentemente o produtor a tomar medidas adequadas para lutar contra as ervas daninhas e os parasitas. Antes de concluir um contrato, é aconselhado aos produtores de se informar sobre as vantagens e os riscos acarretados pela utilização de pesticidas e de outros produtos fitossanitários, visto as incidências que estes produtos podem ter sobre o meio ambiente. As instruções relativas aos procedimentos de produção prescritos pelo contratante incluem geralmente medidas de precaução. O contrato pode proibir, por exemplo, a utilização de herbicidas para lutar contra as ervas daninhas ou a utilização de produtos fitossanitários proibidos pelas regulamentações em vigor ou não autorizadas pelo contratante. Uma lista de produtos para lutar contra os parasitas figura às vezes em anexo ao contrato, com os seus modos de emprego.

113. A colheita sendo um momento essencial do processo de produção, os contratos precisam geralmente que o produtor é obrigado a colher em conformidade com as instruções fornecidas pelo contratante, e frequentemente sob a sua supervisão. Uma formação especial é às vezes dispensada pouco

tempo antes da colheita. Embora o momento da colheita seja frequentemente fixado pelo contratante, uma cooperação com o produtor e certo grau de flexibilidade são todavia aconselháveis, sabendo que o momento apropriado depende, em uma larga medida, do estado de maturidade da cultura assim como das condições meteorológicas. A presença do contratante durante a colheita é às vezes prevista no contrato. Alguns contratos contêm igualmente diretrizes relativas às operações pós-colheita, por exemplo, aquela de limpar os produtos para retirar a terra assim como eventuais poluidores, ou de efetuar determinadas operações sobre a parcela cultivada, retirando as raízes ou os ramos das plantas, por exemplo.

114. Os contratos de produção animal, por exemplo, de gado ou de aves, comportam exigências específicas no que concerne aos procedimentos de produção. Entre as obrigações que se encontram habitualmente neste tipo de contratos figura aquela de instalar os animais, geralmente fornecidos pelo contratante, em construções adaptadas, dispondo de equipamentos necessários e conformes às normas prescritas quanto ao tamanho, ao saneamento, à temperatura ou à ninhada. A água deve ser suficiente para abastecer os animais e para a limpeza. Instruções para a gestão dos pastos são igualmente fornecidas com frequência. Os alimentos e os produtos veterinários podem ser fornecidos pelo contratante ou comprados pelo produtor conforme o caderno de especificações técnicas do contratante, e em todos os casos, o produtor se compromete a aplicar as instruções dadas. Regras particulares podem se aplicar às obrigações do produtor quando os animais nascem ou são abatidos para o consumo, assim como para a eliminação dos animais mortos. A coleta de produtos de origem animal, como o leite ou o mel, se faz igualmente com frequência objeto de estipulações contratuais detalhadas.

115. No quadro de alguns contratos de produção agrícola complexos, o produtor pode ser obrigado a assegurar a traçabilidade dos produtos, quer por imposição da lei, por normas privadas (tais como a ISO 22000²⁷), ou pelo próprio contrato. A traçabilidade é definida como sendo a “capacidade de seguir o percurso de gêneros alimentícios ao longo das diferentes etapas da produção, da transformação e da distribuição”²⁸. A traçabilidade dos produtos permite seguir o respeito das exigências de qualidade e de segurança ao longo da cadeia

27 A Organização internacional de normatização (ISO) elaborou normas relativas a um sistema de gestão da segurança dos gêneros alimentícios cuja conformidade à norma pode ser certificada (ISO 22000). Para mais informações sobre a Organização e a norma ISO 22000, ver: <http://www.iso.org/iso/home/standards/management-standards/iso22000.htm>

28 Definição adotada pela Comissão do *Codex Alimentarius* em sua 27ª sessão para ser incluída no Manual de procedimento do *Codex*.

de distribuição. Além disso, ela é essencial à adoção de medidas de correção em caso de áleas que sobrevenham quando das etapas da produção ou do consumo, e permite evitar que os efeitos de uma inexecução se estendam ao longo da cadeia e entre as diferentes linhas de produção.

116. Os contratos de produção agrícola podem conter cláusulas relativas às condições de trabalho e de higiene sobre o local de produção. Uma cláusula do contrato pode indicar que incumbe ao produtor empregar uma “mão de obra suficiente e eficaz” ou se conformar às regras imperativas do direito do trabalho. A interdição do trabalho de crianças é frequentemente apresentada de maneira expressa. Alguns contratos contêm cláusulas relativas às condições de higiene que o produtor é obrigado a respeitar ao longo do processo de produção, por exemplo, a higiene das pessoas que manipulam os produtos, dos animais, dos vasilhames, dos locais de estocagem, dos meios de transporte. Regras de ordem geral (quer dizer, não específicas aos contratos de produção agrícola) podem igualmente se aplicar a alguns aspectos das obrigações do produtor relativas aos procedimentos de produção. A maioria dos produtos agrícolas, assim como dos procedimentos de produção, são enquadrados por regras relativas à saúde e à segurança. Regulamentações ambientais podem igualmente abranger os procedimentos de produção.

117. Os códigos de conduta setoriais encorajam frequentemente as partes a precisar em um contrato os procedimentos de produção requeridos. As regulamentações são às vezes detalhadas (exigindo, por exemplo, quando da utilização de pesticidas, o respeito das regras ambientais e do trabalho aplicáveis, ou proibindo, como visto precedentemente, a compra de insumos a preços superiores aos valores comerciais razoáveis). Às vezes é expressamente previsto que, quando os métodos de produção ou de criação de animais especiais são requeridos, eles devem ser explicados claramente ao produtor.

b) O acompanhamento e o controle do processo de produção

118. Os contratos de produção agrícola preveem com frequência que representantes do contratante ou terceiros autorizados, tais como um agente de certificação, terão acesso ao local de produção para dar conselhos e supervisionar a aplicação dos métodos prescritos, que se encontram às vezes no rol das obrigações a cargo do contratante. Enquanto o produtor deve autorizar estas visitas, o contratante pode utilizá-las para intervir por meio de conselhos. Quando o direito de ir ao local de produção não é indicado de maneira expressa no contrato, ele decorrerá normalmente do seu direito de verificar o processo de produção.

119. Um acesso razoável às zonas de cultura é necessário para estas visitas e, o direito de penetrar nos locais é frequentemente previsto de forma expressa.

Os contratos contêm frequentemente estipulações detalhadas prevendo um livre acesso às instalações (ao indicar, por exemplo, que os direitos de inspeção se estendem não apenas às culturas, mas também às máquinas utilizadas para a colheita, aos veículos de transporte e às instalações de estocagem, ou aos alimentos e produtos veterinários para os animais). Condições de acessibilidade aos caminhos e às parcelas podem igualmente serem impostas. É corrente prever as condições destas visitas (tais como a frequência, as horas, a obrigação de informá-las anteriormente ao produtor, assim como a consignação dos resultados das visitas).

120. Enquanto o contratante pode desejar se reservar o direito de ir até o local de produção a qualquer momento sem pré-aviso, o produtor pode preferir ser informado, a fim de tomar disposições necessárias para a visita e para coordená-la com seu próprio programa de trabalho. A obrigação de avisar o produtor antes desta visita é às vezes estipulada. As visitas devem ter lugar, como é precisado em numerosos contratos, em momentos “razoáveis”. Estipulações contratuais mais específicas são igualmente possíveis, como o fato de precisar a possibilidade de visitas no momento de operações particulares (por exemplo, no momento da colheita), que podem ser mais frequentes em função do estado de desenvolvimento da produção.

121. As estipulações prevendo a supervisão da produção pelo contratante são a mais frequente das cláusulas-tipos encontradas em contratos modelos e é raro que elas sejam negociadas individualmente. O contratante fornece frequentemente diretivas, um manual relativo à produção, ou faz referência a estes textos no contrato.

122. Quando o contratante exerce um controle importante sobre a produção, as boas práticas da agricultura contratual podem lhe impor, a título das expectativas gerais das partes, um dever de ajudar o produtor a cumprir suas obrigações contratuais e a evitar riscos inúteis. Por outro lado, pode haver uma obrigação geral de cooperação implícita em um acordo,²⁹ impondo agir lealmente, de tomar em tempo oportuno medidas diligentes em vista de ajudar o produtor a executar suas obrigações, de comunicar informações pertinentes e conselhos sensatos. Todavia, se o controle da produção pelo contratante é tal que ele se sobreponha à independência do produtor, este poderia ser considerado não como uma parte contratante independente, mas como um assalariado do contratante (ver Introdução, parágrafos 43-46).

29 Para os contratos comerciais internacionais, uma regra semelhante é enunciada no art. 5.1.3 dos Princípios do UNIDROIT.

123. Além ou fora das visitas periódicas, é às vezes previsto no contrato que um representante do contratante assistirá às operações essenciais, tais como a plantação e a colheita. Em tais casos, o contratante pode ter a obrigação de se assegurar que seu representante esteja presente em tempo útil, em particular se as operações em causa não possam ser adiadas. Quando o contratante recorre a terceiros para a inspeção, ele é responsável por seus representantes e deve se assegurar que resultados objetivos e verificáveis são esperados. Quando o contratante possui maior conhecimento que o produtor, ele pode ter um dever de assinalar ao produtor toda falta às obrigações impostas pela lei (tais como a legislação trabalhista ou ambiental). Esta obrigação impõe geralmente um dever ao contratante de ajudar o produtor a remediar suas faltas.

C. A entrega

124. A entrega constitui um momento essencial da execução do contrato. A obrigação do produtor de entregar os produtos e a obrigação concomitante do contratante em recebê-los são fundamentais e mutuamente dependentes em um contrato de produção agrícola. A entrega pode igualmente ser fonte de efeitos jurídicos importantes, como a transferência da propriedade ou dos riscos. O contratante pode igualmente decair de seu direito de exercer uma das medidas colocadas à sua disposição em caso de defeito aparente se ele não emite reservas apropriadas no momento da entrega. Salvo convenção em contrário, a entrega pelo produtor é necessária para dar início à obrigação do contratante de pagar o preço³⁰. Quando o contrato prevê a transferência da propriedade dos produtos, a entrega não indica necessariamente que tal transferência tenha havido lugar.

125. O recebimento dos produtos comporta vários momentos pertinentes para apreciar não apenas as responsabilidades do produtor, mas também aquelas do contratante, que são: o recebimento efetivo dos produtos, a inspeção dos produtos e a aceitação ou recusa destes. Estas atividades podem ser analisadas à luz do dever de cooperação, naquilo que eles permitem ao produtor de exonerar ou de limitar a responsabilidade do produtor. Por outro lado, este defeito deve poder ter o efeito de aumentar os custos de execução colocados a cargo do produtor.

30 Para os contratos de compra e venda internacional, uma regra semelhante é enunciada no art. 53 da CVIM.

126. O direito dos contratos prevê geralmente regras supletivas relativas ao momento e ao local da entrega³¹. É todavia inabitual em um contrato de produção agrícola que as partes não tenham se entendido, expressamente, sobre estas condições, remetendo-se às práticas estabelecidas entre elas, ou ao costume e aos usos do comércio³². O fato de organizar diferentes aspectos da entrega por estipulações apropriadas do contrato de produção agrícola constitui uma boa prática. Determinados contratos não o fazem ou tratam as questões da entrega de maneira insuficientemente detalhada, o que pode causar problema. Com efeito, a clareza é essencial nesta fase de execução do contrato para assegurar uma execução adequada das obrigações atribuídas às partes. É aconselhável igualmente evitar cláusulas que permitam a uma parte determinar unilateralmente as condições da entrega. O produtor pode ser obrigado a cumprir todas as ações que possam ser razoavelmente esperadas de sua parte para permitir ao contratante receber os produtos³³. Ele tem igualmente uma obrigação de vigilância em relação aos produtos na espera da sua retirada efetiva pelo contratante.

127. A maioria dos sistemas jurídicos contém regras supletivas relativas ao risco de perda que se aplicam geralmente aos contratos de produção agrícola. Por exemplo, se a entrega se efetua sobre o local de produção ou em outro local convencionado, o contratante deve normalmente retirar os produtos por sua conta e risco. Uma vez que numerosos aspectos podem intervir na entrega (implicando operações como a inspeção antes ou depois da entrega, a certificação da qualidade, a pesagem, a calibragem, a embalagem, etc.), acontece frequentemente que as regras supletivas não correspondem às expectativas das partes. Por consequência, é aconselhável tratar especificamente estes aspectos no contrato.

1. O momento e o local de entrega

128. Determinar o momento da entrega pode consistir na fixação de uma data provisória, uma data final, um momento, uma série de datas ou um período no contrato, em função do momento previsto para a colheita ou para o recolhimento dos produtos. Se a entrega não é efetuada no local e no momento

31 Para os contratos comerciais internacionais, uma regra semelhante é enunciada nos arts. 6.1.1 e 6.1.6 dos Princípios do UNIDROIT.

32 Para os contratos comerciais internacionais, uma regra semelhante é enunciada nos arts. 4.2 e 4.3 dos Princípios do UNIDROIT, e para os contratos de compra e venda internacional, uma regra semelhante é enunciada no art. 9(1) da CVIM.

33 Para os contratos de compra e venda internacional, uma regra semelhante é enunciada no art. 60 da CVIM.

convencionados, isto pode acarretar a deterioração dos produtos, assim como as perdas de dinheiro no caso em que o contratante é por esta razão impossibilitado de cumprir suas obrigações contratuais em relação a outro participante do setor. Tendo em vista as incertezas ligadas às condições meteorológicas, pode ser difícil prever datas precisas. Se nenhuma data de entrega precisa for fixada, o contrato deve prever um método para determiná-la. O contratante se reserva geralmente o direito de fixar as datas, e embora isto seja menos frequente, acontece às vezes de o produtor decidir sobre isto. Outra opção consiste em estipular que as datas de entrega serão convencionadas mutuamente. É possível igualmente fixar uma data com antecedência, indicando que esta data poderá ser modificada, seja por iniciativa de uma parte, seja de preferência, por convenção mútua. Além disso, o contrato pode ser mais preciso e indicar os horários da entrega.

129. Ao passo que o contratante pode tolerar pequenos atrasos na entrega, um atraso é normalmente considerado como uma forma de inexecução do contrato. O respeito de um calendário de entrega é muito importante no caso de gêneros que perecem rapidamente, enquanto pode ser menos importante no contexto de certos tipos de criação ou de produtos florestais.

130. O contrato deveria indicar o local da entrega. Ele pode exigir que o produtor efetue a entrega nos locais do contratante, ou no local indicado por este (por exemplo, um silo-elevador, um centro de coleta ou um entreposto). Mas pode ocorrer também de o contratante se comprometer a receber os produtos nos locais do produtor, o que em muitos casos (como de criação de animais) pode ser uma solução preferível para este último, visto que o risco de perda durante o transporte repousa então sobre o contratante. Disposições especiais podem neste caso obrigar o produtor a autorizar o acesso ao local em que se encontram os produtos, ou a assegurar que o local seja adaptado ao carregamento. Alguns contratos visam fornecer indicações muito precisas quanto ao momento no qual a entrega se efetua no local indicado.

131. Os produtos devem ser transportados ao local de entrega a partir da sua colheita ou produção, às vezes com um local de estocagem intermediário. O contrato precisará qual das partes é encarregada de transportar os produtos e de assumir os custos. O produtor deve às vezes organizar o transporte, enquanto em alguns casos, é estipulado que o transporte se efetuará nos veículos colocados à disposição pelo contratante. As partes podem igualmente convencionar que o contratante contratará transportadores por conta do produtor. Quanto às despesas de transporte, um contrato pode, por exemplo, precisar que o transporte de curta distância para um local de estocagem temporário ficará a cargo do produtor, enquanto o transporte ao local de entrega será assumido pelo contratante. Uma repartição diferente das despesas de

transporte é, bem entendido, possível, sendo frequente que o conjunto das despesas até o local da entrega estejam a cargo do produtor. Por outro lado, pode ser útil precisar qual das partes será encarregada do carregamento e do descarregamento dos produtos.

132. A entrega pode implicar diferentes tipos de operação pós-colheita, cada uma delas podendo comportar obrigações a cargo de uma ou de outra parte, ou das duas. Por exemplo, o controle de qualidade exigirá frequentemente que a qualidade do produto seja avaliada segundo o caderno de especificações técnicas definido pelo contratante ou segundo as normas ou regulamentação aplicáveis.

133. Antes da entrega, o produto deve ser embalado ou acondicionado de maneira apropriada. Os contratantes preveem frequentemente cláusulas para este fim. O contrato pode assim prever que os vasilhames serão etiquetados com uma marca distintiva especial, ainda que seja para diferenciá-los daqueles pertencendo a outra produção. As instruções deveriam procurar evitar a prática da super embalagem. Alguns contratos exigem que a embalagem ou o acondicionamento, os quais devem às vezes satisfazer determinadas normas, tenha lugar na presença de um representante do contratante. Os vasilhames ou embalagens são ou comprados pelo produtor, ou fornecidos pelo contratante. O contrato deveria clarificar qual parte assumirá este custo. Se os vasilhames ou embalagens devem ser fornecidos pelo contratante, o contrato deveria prever a sua entrega nos prazos previstos antes da colheita e em quantidade suficiente.

134. Quando é preciso estocar o produto antes da entrega, o contrato deve precisar as condições. Exigências de ordem geral podem se referir às condições sanitárias, à temperatura, à umidade, à proteção contra os elementos naturais (por exemplo, o sol, a chuva) ou à segurança. Instruções podem versar sobre a organização dos locais de estocagem (por exemplo, a presença de abrigos nas proximidades das parcelas em cultura). É corrente que a triagem, a embalagem e a etiquetagem dos produtos sejam efetuados nos entrepostos ou entidades similares. Se for convencionado que a obrigação de acondicionar os produtos incumbe ao contratante, o entreposto terá a qualidade de representante do contratante, conservando este a responsabilidade pelo acondicionamento e pela estocagem.

2. A aceitação

135. O produtor tem a obrigação de permitir ao contratante inspecionar os produtos no momento da sua entrega, o contrato podendo igualmente obrigá-lo a inspecioná-los rapidamente, em particular quando se tratar de gêneros muito perecíveis (a cana-de-açúcar, por exemplo, perde seu teor em sacarose nos três dias seguintes à sua colheita). Por outro lado, quando a inspeção é prevista após

a recepção (e não antes, por exemplo, nos locais do produtor), um atraso nesta recepção pode ocasionar um atraso na inspeção, e influenciar sobre seu resultado, impedindo, notadamente, a apreciação da responsabilidade do produtor. Segundo a lei aplicável, isto pode constituir um motivo de exoneração ou de limitação da responsabilidade do produtor. Se o caminhão deve fazer a fila durante horas diante do moinho antes que a entrega possa ter lugar, o produtor corre o risco de sofrer uma perda sob a forma de redução do preço, quem sabe de uma recusa dos produtos. É do seu interesse ser informado, sem atraso indevido, que os produtos foram aceitos ou que problemas foram constatados. É importante, igualmente, que os produtos sejam examinados no estado em que foram entregues, sem serem alterados pelas condições ulteriores de manutenção e de estocagem pelo contratante (ou por sua eventual deterioração natural pelo fato do decurso do tempo, como uma perda de peso).

136. A quantidade é frequentemente determinada pela pesagem dos produtos entregues. O produtor deveria ser autorizado, na medida do possível, a assistir à pesagem, assim como à avaliação da qualidade. Às vezes é convencionado que, pouco tempo após a entrega, o contratante transmita por escrito ao produtor, os resultados de sua avaliação da qualidade dos produtos, em função de critérios pertinentes (tais como a porcentagem de produtos defeituosos, a umidade ou o teor em açúcar ou em ácido). Recibos de pesagem podem igualmente ser fornecidos, as perdas devidas à alteração podendo ser aceitas até certa porcentagem. O resultado dos procedimentos de verificação no momento da entrega é extremamente importante para o produtor, uma vez que ele determina o preço que será pago.

137. O estabelecimento da qualidade e da quantidade quando da inspeção apresenta, às vezes, o risco de suscitar importantes problemas logísticos. Os contratantes em grande escala podem comprar produtos a centenas, quem sabe, a milhões de produtores ao mesmo tempo. Vários agentes encarregados de assegurar o respeito das normas podem dever conduzir as inspeções. Decisões justas e exatas devem ser tomadas rapidamente, o tempo consagrado às negociações relativas à qualidade sendo frequentemente muito limitado. A obrigação de inspeção que incumbe geralmente ao contratante, é normalmente aquele que assegura que ela foi efetuada de maneira correta e em tempo oportuno, notadamente em situações nas quais um comprador do contratante recebe os produtos diretamente do produtor. Tratando-se de gêneros perecíveis, a obrigação do respeito aos prazos de inspeção e de aceitação, se ela não é manifestada de forma expressa, seria implícita no contrato. As despesas de inspeção são geralmente atribuídas ao contratante.

138. É em princípio aconselhável prever que o produtor e o contratante controlarão em conjunto a inspeção, ou que ela será feita por um terceiro de

confiança. A possibilidade de fraudes (tais como a manipulação do peso dos produtos) é uma preocupação recorrente. Sua probabilidade é reduzida quando as duas partes ou um terceiro independente assistem à inspeção, ou quando as partes preveem um procedimento de certificação ou de arbitragem. O produtor deveria igualmente poder verificar o processo pelo qual a determinação é efetuada. Por exemplo, se culturas vegetais ou animais devem ser pesados ou examinados, é corrente incluir estipulações contratuais prevendo a possibilidade para o produtor de estar presente quando da pesagem ou do exame e, a utilização de uma balança cuja precisão tenha sido certificada. Normalmente, quando a inspeção é efetuada por um terceiro, sua decisão compromete o produtor e o contratante.

139. A inspeção pode ter lugar nos locais do produtor, nos locais do contratante ou em outro local. Frequentemente, existe uma regra supletiva precisando o local de inspeção, de forma que as partes devem precisar no contrato se elas desejam que a inspeção tenha lugar alhures. O modo de inspeção difere segundo os produtos, mas a finalidade do exame é geralmente a mesma, a saber, estabelecer se os produtos satisfazem aos critérios de quantidade e de qualidade. O acordo pode apresentar condições que as partes poderiam desejar determinar ou modificar quando da execução do contrato, a qualidade, no entanto, normalmente delas não faz parte.

140. Existe um risco de abuso por parte do contratante quando o contrato lhe deixa uma discricção absoluta no que concerne ao exame e à avaliação da qualidade dos produtos entregues. As estipulações do contrato não devem expor o produtor a decisões arbitrárias do contratante. Por exemplo, o contrato pode autorizar o produtor a seguir o processo de seleção e de classificação dos frutos, com a possibilidade de consignar seu “desacordo”. É frequentemente preferível prever a presença de um *expert* independente ou de um representante de um organismo público. O contratante deve por outro lado, estar atento para um eventual comportamento fraudulento do produtor (como tentativas visando manipular o peso dos produtos ou subornar as pessoas encarregadas de avaliar a quantidade e a qualidade dos produtos). A fim de desencorajar tais práticas, o contrato pode prever medidas severas, tais como a indenização por perdas e danos, ou a resolução do contrato. Entretanto, são principalmente as melhorias nos procedimentos de controle e a adoção de medidas apropriadas a assegurar a integridade das pessoas responsáveis que permitem impedir tais práticas.

141. Quando o contratante está fundamentado para invocar a não-conformidade, uma recusa de recepção dos produtos não equivale a uma violação do contrato na maioria dos sistemas jurídicos. Ao contrário, a recusa em receber produtos estimados “não-conformes” pelo contratante é inaceitável se a inspeção é feita de maneira desleal ou fraudulenta, ou ainda se não foi

avaliada corretamente sua conformidade pela utilização, por exemplo, de maus parâmetros para avaliar o nível de segurança do produto, ou fazendo apelo a um inspetor incompetente.

142. Um contratante que se recusa a receber os produtos invocando sua não-conformidade de maneira injustificada ou fraudulenta suporta as consequências de sua inexecução culposa. Segundo a lei aplicável, estas compreendem normalmente a responsabilidade pelas perdas imprevisíveis e, em caso de falta essencial, a resolução do contrato quando o produtor não exige a execução *in natura* da obrigação do contratante de receber os produtos (ver Capítulo 5, parágrafos 142-143). Se terceiros (por exemplo, os agentes de certificação) contribuíram para a fraude, sua responsabilidade contratual ou extracontratual poderá ser comprometida.

143. Uma recusa ilícita não intencional pode resultar de um erro cometido por um terceiro (por exemplo, um agente de certificação) escolhido pelo contratante. No entanto, quando o contrato de certificação é concluído diretamente pelo produtor, como é frequentemente o caso, é mais difícil de determinar quem assumirá as consequências de um erro do agente de certificação, notadamente se este último foi imposto ou recomendado pelo contratante (ver Capítulo 5, parágrafo 144).

D. O preço e o pagamento

144. A principal obrigação do contratante é a de pagar o preço convencionado, em contrapartida, pelos produtos ou pelos serviços fornecidos pelo produtor. As cláusulas relativas ao preço estão por consequência entre as mais importantes de um contrato de produção agrícola. A perenidade do contrato depende em uma larga medida da capacidade das partes se entenderem sobre um preço determinado, uma estrutura ou um mecanismo de cálculo do preço, protegendo suficientemente as duas partes contra os riscos comerciais inerentes à produção agrícola em geral, e a certos produtos, em particular (ver acima, parágrafos 13-17). Idealmente, o preço convencionado deveria oferecer às partes uma taxa de rentabilidade que cubra os custos fixos, assim como aqueles da estação, e ser suficientemente interessante para tornar o contrato atrativo.

1. A determinação do preço

145. O preço é uma cláusula essencial e, um contrato que não fixa preço e nem oferece indicações permitindo a sua determinação poderia ser considerado

como nulo (ver Capítulo 2, parágrafos 63-64)³⁴. Entretanto, mesmo quando uma cláusula de preço é normalmente exigida em virtude do direito interno, se um contrato-quadro prevê acordos individuais de aplicação para cada estação ou ciclo de produção, ou se um acordo a longo prazo prevê a negociação do preço durante a execução do contrato, uma cláusula de preço inicial poderia não ser necessária.

146. O produtor deveria compreender a cláusula de preço e estar em medida de avaliar o montante ao qual ele pode esperar em virtude do contrato. Quando ele redige as estipulações do contrato, o contratante pode ter a obrigação de fornecer ao produtor informações completas e compreensíveis sobre o preço³⁵. Esta obrigação pode igualmente ser exigida por regras especiais aplicáveis aos contratos de produção agrícola. Quaisquer que sejam as exigências em matéria de condições de preço, uma cláusula de preço clara, transparente e compreendida pelas duas partes permite evitar conflitos e litígios no futuro. É de boa prática permitir ao produtor ou a um terceiro assistir ao cálculo ou verificar o modo de calcular o preço fornecido pelo contratante³⁶.

147. Cláusulas de preço desleais ou abusivas podem ser sancionadas em virtude de regimes especiais aplicáveis à produção agrícola, assim como no direito geral dos contratos³⁷. Disposições especiais podem assim se aplicar a práticas determinadas. Por exemplo, alguns contratos preveem que a remuneração de base de um produtor varie em função das performances de outros produtores (no quadro dos regimes de remuneração ditos os “torneios”). Tais sistemas podem fazer objeto de manipulação e de favoritismo, o contratante tendo geralmente a capacidade de influenciar sobre a execução de certos participantes pela entrega de insumos diferenciados. Se este tipo de acordos pode parecer justificável pelo fato de oferecer incitações aos produtores, ele é frequentemente percebido como sendo uma prática discriminatória em relação a alguns dentre eles, sendo estas cláusulas proibidas por algumas leis relativas aos contratos de produção agrícola.

34 Para os contratos de compra e venda internacional, uma regra semelhante é enunciada no art. 14 da CVIM.

35 Para os contratos comerciais internacionais, uma regra semelhante pode ser deduzida do art. 5.1.3 dos Princípios do UNIDROIT.

36 Para os contratos comerciais internacionais, uma regra semelhante pode ser deduzida do art. 5.1.3 dos Princípios do UNIDROIT.

37 Para os contratos comerciais internacionais, uma regra semelhante é enunciada no art. 3.2.7(1) dos Princípios do UNIDROIT.

148. A dificuldade em cumprir a obrigação e a vantagem excessiva podem ser invocadas para invalidar uma cláusula de preço³⁸. Regras do direito da concorrência podem igualmente se aplicar, visando corrigir desequilíbrios do mercado em contratos de produção agrícola e prevenir as práticas abusivas em matéria de determinação do preço. Os códigos de práticas voluntárias encorajam às vezes práticas equitativas justas na matéria (ver Capítulo 1, parágrafo 31).

2. Mecanismos de determinação do preço

149. O preço dos produtos em um contrato de produção agrícola pode ser fixado por regulamentações públicas prevendo um preço mínimo ou um preço máximo, ou em referência ao preço de mercado. Se os preços não são enquadrados, as partes são livres para determiná-los. A cláusula de preço pode prever um montante fixo, um montante variável ou uma combinação dos dois modos. Os preços fixos levam geralmente em conta os custos de produção e de execução das prestações pelo produtor, e, quando existem tabelas, as variações de quantidade, de qualidade e de classificação dos produtos entregues. Estas tabelas podem constituir uma medida incitativa para o produtor, mas podem também conter penalidades. As incitações podem igualmente levar em conta a aplicação de normas de diligência no processo de produção no que diz respeito à qualidade e à segurança, assim como os objetivos sociais e ambientais.

a) Preços fixos

150. Um contrato de produção agrícola prevê geralmente um preço que é fixado no momento da conclusão do contrato para uma quantidade determinada de produção vegetal ou de animais, e corresponde em geral aos custos de produção e a um lucro razoável. É corrente para os contratantes se referirem ao preço de mercado quando da entrega, caso em que é essencial que o mercado seja indicado de forma precisa no contrato.

151. Um preço fixo não tem necessidade de ser expresso numericamente em uma unidade monetária determinada no contrato. O acordo pode prever que o preço pago pelo contratante variará em função de fatores tais como os preços do mercado local, ou do mercado mundial, os custos de transformação suportados pelo contratante, as receitas obtidas com a venda do produto transformado pelo contratante ou as taxas de câmbio entre os países de exportação e o país de importação. Entretanto, via de regra, quando os preços

38 Para os contratos comerciais internacionais, uma regra semelhante é enunciada nos arts. 3.2.6 e 3.2.7 dos Princípios do UNIDROIT.

são definidos sem utilizar estes fatores, as variações do preço do mercado entre o momento em que o preço é convencionado e o momento em que o preço é efetivamente devido, não afetam o montante a pagar ao produtor. Isto permite ao produtor ter certeza do valor que ele pretende receber, inclusive em caso de queda do preço no mercado. Todavia, em caso de alta deste último, o produtor perde a possibilidade de se beneficiar do valor mais elevado. Uma solução poderia consistir em dividir os produtos em dois lotes, um a preço fixo e o outro a um preço estabelecido em função do preço do mercado, permitindo aproveitar parte dos benefícios derivados da variação do preço.

152. O preço de mercado oferece a vantagem de certa flexibilidade, fazendo com que o preço fixado no momento do acordo corresponda ao preço que as partes teriam provavelmente negociado no momento da entrega. A escolha do preço de mercado tem por efeito limitar o interesse que poderiam ter as vendas fora do contrato do ponto de vista do produtor, que não procuraria obter um preço muito mais elevado. A contrapartida desta fórmula prende-se à volatilidade dos preços, as rendas do produtor e do contratante, estando todos sujeitos às flutuações do preço de mercado.

b) Tabelas de preços

153. Para alguns produtos, o preço varia em função de diferentes medidas do rendimento. O preço pode igualmente variar durante o contrato em função de indicadores de resultados chave. Para os contratos prevendo um preço fixo ao qual se acrescenta um prêmio ou do qual se desfalca uma penalidade, é corrente ajustar o preço final levando em conta um barema fundado sobre variações de quantidade e de qualidade e, em alguns casos, sobre o rendimento. As tabelas de preço e outros modos de ajustamento podem ser concebidos como medidas incitativas ou punitivas para o produtor. As incitações podem também levar em conta a aplicação de determinadas normas de diligência no processo de produção, da qualidade do produto e de objetivos sociais, ambientais e de segurança. Enquanto o produtor deve procurar o contratante para avaliar estes fatores, o contratante é obrigado a respeitar normas fixadas pelo setor profissional³⁹. Na prática, tais ajustamentos podem ser utilizados para completar as medidas colocadas à disposição das partes em caso de inexecução, ou de substituí-las quando o produtor não produziu a qualidade ou a quantidade prevista no contrato.

³⁹ Para os contratos comerciais internacionais, uma regra semelhante pode ser deduzida do art. 5.1.4 dos Princípios do UNIDROIT.

154. Quando a cláusula de preço prevê uma retribuição por serviços fornecidos pelo produtor, o pagamento é geralmente calculado segundo um preço de base fixo com os ajustamentos em função de diferentes fatores de *performance*. Em um contrato de criação, por exemplo, pode-se tratar da taxa de conversão dos alimentos, das perdas devidas à mortalidade dos animais ou do combustível utilizado. Quando o contratante fornece os alimentos e os animais, o preço não seria fundado sobre o custo dos insumos, mas sobre o peso dos animais no momento de sua entrega ao contratante. O preço pode ser relacionado a parâmetros variáveis geralmente ligados aos rendimentos da venda do produto pelo contratante após sua entrega pelo produtor. Estes parâmetros poderão se relacionar ao curso da moeda sobre o mercado local ou mundial, aos custos relativos à transformação suportados pelo contratante, às receitas obtidas com a venda do produto transformado pelo contratante, às taxas de câmbio entre os países exportadores e importadores. O momento no qual estes fatores são medidos, a maneira pela qual eles têm em conta a volatilidade dos preços e dos riscos incorridos, assim como a parte à qual o produtor tem o direito são cláusulas essenciais do contrato.

155. Os preços podem aliar um montante fixo e uma parte variável em função de um só ou de vários fatores. Quando da conclusão de um contrato, é aconselhável aos contratantes e particularmente aos produtores examinar as vantagens e os riscos próprios ao mecanismo de determinação do preço escolhido. As tabelas de preço têm notadamente por interesse incitar o produtor a fornecer produtos de qualidade, o que é vantajoso para todos e gera rendas mais elevadas para as duas partes. Os riscos têm, no entanto, a complexidade da tabela, que pode ser fonte de confusão e de manipulação quando as partes oportunistas tentam utilizar o sistema inadequadamente (por exemplo, o contratante que desclassifica os produtos para comprá-los por um preço menor ou o produtor que mistura os produtos de qualidade inferior a produtos de categoria superior visando vendê-los por um melhor preço).

156. Recomenda-se igualmente prever mecanismos para controlar a maneira como o contratante aplica os baremas de preço (por exemplo, no que se refere à triagem e à classificação do produto), seja autorizando o produtor a estar presente quando do cálculo ou a verificar o preço aplicado pelo contratante, seja prevendo a intervenção de um terceiro.

157. As cláusulas de preço devem ser claras e transparentes. Cláusulas de preço mal redigidas podem ser a origem de conflitos e de litígios, ocasionando atrasos e despesas. Elas podem igualmente acarretar violações do contrato, em virtude de equívocos ou de mal-entendidos dos produtores quanto ao modo de calcular o preço. Em certos casos, a falta de transparência pode favorecer “manipulações” do contratante em vista de reduzir o montante a pagar.

Qualquer que seja o mecanismo de determinação do preço, deveria ser compreendido por todas as partes no momento de concluir o acordo.

158. No decorrer do tempo, a cláusula de preço convencionada entre as partes pode tornar-se inadequada em virtude de uma modificação das condições do mercado ou das taxas de câmbio. Em previsão de tais acontecimentos, as partes poderiam utilmente incorporar ao contrato uma cláusula de ajustamento do preço, baseada em um mecanismo de revisão pré-determinado, por exemplo, referindo-se a um índice ou a uma taxa de câmbio (ver Capítulo 4, parágrafo 18). Todavia, é possível que tais cláusulas não sejam apropriadas se uma modificação fundamental de circunstâncias altera o equilíbrio do contrato. Em tais casos, a estipulação de uma cláusula de mudança de circunstâncias poderia permitir a renegociação das condições iniciais, inclusive do preço⁴⁰ (ver Capítulo 4, parágrafos 32-33).

3. Os prazos e as modalidades de pagamento

159. O contrato deverá precisar os prazos e modalidades de pagamento, tanto para os produtos a serem entregues, quanto para os insumos. Um pagamento efetuado com atraso ou segundo modalidades diferentes daquelas convencionadas pode vir a comprometer a capacidade do produtor de fazer face às despesas necessárias e a honrar contratos subscritos para financiar as instalações, despesas de exploração, etc. Estas condições são normalmente enunciadas de maneira expressa no contrato. As práticas estabelecidas entre as partes e os usos comerciais podem completar as estipulações do contrato⁴¹. Embora o momento e as modalidades de pagamento sejam previstas pelas regras supletivas, termos expressos precisando por quem, em qual momento e como o pagamento deve ser efetuado reforçam a certeza e reduzem o risco de conflitos. O pagamento pode se efetuar antes da entrega, no momento da entrega ou em um certo número de dias após esta entrega. Se o preço é determinado sobre a base de um preço de mercado, convém precisar de qual maneira e em que momento este preço é determinado. É importante examinar igualmente, se for o caso, a obrigação do produtor de reembolsar todo adiantamento fornecido pelo contratante (ver acima, parágrafos 87-91).

160. As cláusulas relativas ao pagamento são muito diferentes segundo os tipos de contrato e os acordos das partes. Por exemplo, alguns contratos preveem pagamentos imediatos em espécie, enquanto outros preveem

40 Para os contratos comerciais internacionais, ver o art. 6.2.2 dos Princípios do UNIDROIT.

41 Para os contratos de compra e venda internacional, uma regra semelhante é enunciada no art. 9(1) da CVIM.

pagamentos escalonados em função das entregas, das inspeções e das operações de transformação que virão. Como o pagamento tem frequentemente lugar após a entrega, o produtor é exposto ao risco de não ser pago se o contratante tornar-se insolvente. Este problema pode ser exacerbado se a propriedade dos bens já foi transferida ao contratante em virtude de um contrato ou sobre uma outra base. Este risco é limitado pela lei em alguns sistemas jurídicos, que concedem ao produtor um direito de retenção sobre os produtos. Em outros sistemas, a lei prevê fundos de garantia fornecidos por instituições bancárias públicas, sistemas de seguro ou garantias de pagamento visando proteger os produtores contra a insolvabilidade do contratante. Tais obrigações são imperativas em relação ao contratante e não podem ser excluídas do contrato.

161. Um atraso de pagamento é suscetível de expor o produtor a aumento dos riscos: por exemplo, poderá haver dificuldades na obtenção de um novo financiamento ou ter que suportar altas de custos devidos à inflação, que é às vezes considerável. Este risco é limitado em alguns sistemas jurídicos por prazos de pagamento legais que sujeitam o contratante a uma reivindicação automática de juros de mora a uma taxa mais favorável do que a taxa oficial, os quais o produtor tem direito a recuperar. No silêncio do contrato de produção agrícola, a taxa de juros aplicável será prevista pelas disposições legislativas nacionais, e se for o caso, internacionais⁴².

162. O pagamento é frequentemente relacionado a outras obrigações das partes, tais como a inspeção, o acondicionamento e a expedição. Ele pode ser subordinado à realização de determinadas condições. Por exemplo, para ser pago, o produtor poderia ter de demandar o pagamento, expedir uma fatura, fornecer certificações ou esperar que a inspeção, a limpeza ou outras verificações de qualidade tenham sido efetuadas, notadamente eventuais experiências em laboratório. Tais condições não devem, todavia, ser comercialmente desrazoáveis.

163. Quando os produtos são destinados à exportação, o contrato pode exigir que o pagamento seja efetuado em outra moeda que aquela na qual o preço é fixado. Se nada é dito no acordo, as regras aplicáveis determinam a taxa de câmbio e o momento no qual esta é determinada⁴³. Disposições legislativas podem exigir em determinados países que os contratos utilizem a moeda local.

42 Para os contratos comerciais internacionais, uma regra semelhante é enunciada no art. 7.4.9 dos Princípios do UNIDROIT.

43 Para os contratos comerciais internacionais, uma regra semelhante é enunciada no art. 6.1.9 dos Princípios do UNIDROIT.

A escolha da moeda representa um aspecto importante da rentabilidade econômica da operação, uma vez que as moedas diferem em valor sobre o mercado de câmbio e estabilidade. A escolha da moeda, se é indicada no contrato, pode então desempenhar uma função na repartição dos riscos entre as partes⁴⁴. Esta é a razão pela qual a utilização de uma moeda diferente daquela fixada no contrato (ou na lei) pode ser considerada como uma forma de inexecução, a menos que não se trate de um caso de exoneração em virtude da lei aplicável⁴⁵.

III. Obrigações suplementares

164. Quando as partes negociam contratos de produção agrícola, se entendem às vezes sobre outras obrigações além das obrigações essenciais que são a produção, a entrega e o pagamento do preço. As seções seguintes não pretendem, no entanto, serem exaustivas, e outras obrigações poderão dever ser levadas em consideração.

A. As obrigações de garantia de segurança

165. Enquanto numerosos contratos de produção agrícola não contêm nenhuma estipulação relativa às garantias pelo fato destas não serem acessíveis ou seu preço dificilmente abordável, alguns contratos podem prever obrigações de garantia e de segurança. Em tais casos, o contrato deveria começar por precisar a qual das partes incumbe a obrigação de subscrever um contrato de seguro, e de indicar qual tipo de seguro é exigido (para as instalações, as culturas ou o rebanho; para cobrir a responsabilidade em caso de danos materiais ou corporais suscetíveis de serem causados a terceiros nos locais; ou ainda um seguro morte-invalidez, saúde e vida para as principais partes do contrato ...).

166. Os contratos de seguro são instrumentos jurídicos complexos. O contrato deveria descrever de maneira suficientemente detalhada as características mínimas dos elementos a serem cobertos. O simples fato de obrigar uma parte a subscrever um seguro sem maiores precisões (como o fato de exigir a aquisição de um “seguro adequado”) poderia não garantir a cobertura de riscos necessária. As cláusulas de seguro deveriam pelo menos indicar as principais

44 Para os contratos comerciais internacionais, uma regra semelhante pode ser deduzida do art. 6.1.9(1)(b) dos Princípios do UNIDROIT.

45 Para os contratos comerciais internacionais, uma regra semelhante pode ser deduzida do art. 6.1.9(2) dos Princípios do UNIDROIT.

exigências mínimas de cobertura, como os riscos a assegurar (por exemplo, o incêndio, o roubo, a doença ou o granizo) e os montantes a cobrir. Para o seguro de responsabilidade civil, o contrato deveria precisar os limites da garantia mínima, e, para o seguro de vida, o montante a cobrir. Convém verificar que a cláusula de seguro esteja conforme as prescrições legais. O direito do seguro é frequentemente regido por princípios obrigatórios e por regras imperativas.

167. A cessão do benefício da cobertura de seguro ao contratante no momento da entrega pode ser igualmente prevista por uma cláusula, desde que a apólice de seguro ou a lei aplicável assim estabelecerem. Se for o caso, uma cláusula de designação do beneficiário poderia igualmente ser estipulada em favor de um terceiro (como uma instituição de financiamento).

168. Formas de garantia mais abordáveis são suscetíveis de serem fornecidas por cooperativas ou companhia de seguros complementar (*mutuelles*) (ver Capítulo 2, parágrafo 53). A micro garantia se desenvolve em numerosas regiões do mundo e oferece formas de cobertura mais acessíveis em caso de riscos agrícolas. As variações climáticas, quando existem, podem igualmente oferecer formas de proteção relativamente abordáveis em razão da sua simplicidade de aplicação. O risco se materializa desde que um fator (como a seca ou a chuva) ultrapasse um determinado teto, caso em que o segurado recebe um montante determinado antecipadamente.

B. O conteúdo de registros e a gestão das informações

169. Algumas obrigações administrativas são frequentemente impostas ao produtor. Por exemplo, o produtor pode ter a obrigação de dispor de uma conta bancária especial para receber os pagamentos efetuados pelo contratante a título do contrato. No contrato de fornecimento de animais leiteiros, pode ser estipulado que todos os animais devem figurar nos registros apropriados. O contratante pode exigir a comunicação de diversos tipos de informações relativas aos produtos. Em alguns contratos, o produtor é obrigado a fornecer relatórios periódicos, às vezes no quadro de obrigações do contratante em relação a terceiros (organismos públicos, autoridades de inspeção, clientes, organismos financeiros, etc.). Este dever de informação deve às vezes ser cumprido no momento da entrega, ou a intervalos mais frequentes. Obrigações de gestão mais gerais são impostas por determinados contratos, por exemplo, a obrigação para o produtor de manter os registros apropriados (a fim de justificar que ele cumpriu suas diferentes obrigações) e de aplicar os conselhos fornecidos pelo contratante relativos à gestão da sua atividade. A preparação de um programa de trabalho pode ser exigida do produtor, notadamente quando ele tem necessidade de obter um financiamento.

170. Numerosos contratos preveem que o produtor deverá participar de sessões de formação organizadas pelo contratante e que ele lhe comunicará a superveniência de fatos imprevistos que afetem os produtos. Por exemplo, a responsabilidade do produtor pode ser comprometida se ele não informa o contratante de uma infestação das culturas que tenha como efeito reduzir sua qualidade ou sua quantidade, podendo ocasionar uma modificação do programa de compra do contratante, uma perda de oportunidades comerciais ou uma incapacidade de tomar medidas de precaução ou de correção.

171. Alguns contratos preveem cláusulas relativas ao tratamento das informações confidenciais trocadas entre as partes. Quaisquer que sejam os meios previstos no contrato (por exemplo, indenização por perdas e danos ou a resolução do contrato), a divulgação de informações confidenciais pode seriamente afetar a confiança entre as partes, e mesmo acarretar a ruptura de sua relação. Cláusulas nos termos das quais o conjunto do contrato deve continuar confidencial não são, no entanto sempre válidas. Em alguns sistemas jurídicos, as cláusulas proibindo o produtor de revelar as condições e os preços contidos no contrato são desprovidas de efeitos. O objetivo é de permitir o exame dos termos do contrato de produção por terceiros (tais como os membros da família, conselheiros jurídicos, o proprietário da terra, instituições financeiras ou organismos públicos) a fim de permitir um consentimento esclarecido e de favorizar a concorrência (ver igualmente Capítulo 2, parágrafos 84-90).

C. Interesse geral

172. Quando aluga suas terras a uma entidade pública, o produtor deverá respeitar toda prescrição legal aplicável à proteção de interesse geral. Esta obrigação pode se estender igualmente ao contratante quando a lei exige ou quando ele tenha subscrito a códigos de conduta, a práticas ou a princípios diretores que lhe são impostos. Na medida em que estas obrigações concernem ao processo de produção (por exemplo, a utilização de pesticidas, o recurso a técnicas de produção que respeitam o meio ambiente, etc.), uma medida poderia ser adotada, no caso de o contratante não controlar suficientemente o comportamento do produtor.

IV. Cessão de obrigações

173. Regra geral, uma parte pode ceder seus créditos em virtude do contrato, mas ela não pode ceder suas obrigações⁴⁶ sem o consentimento da outra parte⁴⁷. Para o contratante, os créditos são geralmente os direitos sobre a produção do produtor (o devedor). É possível para o contratante (o cedente) ceder estes direitos a um terceiro (o cessionário), simplesmente por um entendimento com este, uma vez que este direito não é considerado como sendo, por natureza, pessoalíssimo (*intuito personae*)⁴⁸. O contratante deverá se assegurar que nenhuma estipulação do contrato o impede de ceder seu direito sobre a produção ou qualquer outro direito a um terceiro⁴⁹. Como os contratos são geralmente redigidos por e para o contratante, é pouco provável que tal cláusula figure no contrato. A faculdade de o contratante ceder uma das suas obrigações (como o fornecimento de insumos, de serviços técnicos ou o transporte) é normalmente prevista de maneira expressa no contrato. Na ausência de uma cláusula expressa, o contratante geralmente pode apenas ceder suas obrigações com o consentimento do produtor⁵⁰.

46 Para os contratos comerciais internacionais, ver os arts. 9.1.1 e 9.2.1 dos Princípios do UNIDROIT.

47 Para os contratos comerciais internacionais, uma regra semelhante é enunciada no art. 9.2.3 dos Princípios do UNIDROIT.

48 Para os contratos comerciais internacionais, ver o art. 9.1.7 dos Princípios do UNIDROIT.

49 Para os contratos comerciais internacionais, ver o art. 9.1.9 dos Princípios do UNIDROIT.

50 Para os contratos comerciais internacionais, uma regra semelhante é enunciada no art. 9.2.3 dos Princípios do UNIDROIT.

CAPÍTULO 4

A EXONERAÇÃO DA RESPONSABILIDADE EM CASO DE INEXECUÇÃO

1. Após a conclusão de um contrato de produção agrícola, a execução pode ser afetada por fatos imprevistos. Alguns deles merecem uma atenção particular na medida em que podem constituir cláusulas de exoneração de responsabilidade em caso de inexecução ou desencadear outros efeitos jurídicos. Se isto pode ser o caso para todos os tipos de contratos, é possível esperar que algumas situações tenham uma função mais importante no âmbito da produção agrícola. Abordaremos na seção I do presente Capítulo as questões jurídicas essenciais suscitadas por estas situações. Veremos a seguir na seção II a maneira como os diferentes fatos imprevistos podem ser qualificados pelo contrato e pela lei aplicável. Na seção III examinaremos os efeitos do reconhecimento jurídico dos fatos imprevistos, de maneira a permitir às partes melhor verificar e tratar estes acontecimentos quando eles se comprometem numa relação contratual.

I. Força maior e modificação de circunstâncias nos contratos de produção agrícola

A. Fatos imprevisíveis que afetam a execução do contrato pelas partes

2. Os contratos de produção agrícola são particularmente vulneráveis a alguns fatores externos que afetam a capacidade do produtor em cumprir suas obrigações. Fenômenos naturais, tais como as inundações ou as secas, mudanças climáticas extremas ou temperaturas excepcionalmente baixas ou elevadas encontram-se entre os acontecimentos mais frequentes capazes de destruir, na totalidade ou em parte, a produção agrícola. A este respeito, a mudança climática e as condições meteorológicas cada vez mais imprevisíveis poderiam dar lugar a casos de força maior com mais frequência do que antes. Os eventos naturais podem igualmente compreender os insetos ou outras calamidades suscetíveis de atingir as culturas ou epidemias que podem se abater sobre o rebanho.

3. Outros fatores imprevistos, embora não sejam específicos à produção agrícola, podem influenciar a capacidade de uma ou de outra parte executar o contrato. Pode tratar-se de modificações da legislação ou das políticas públicas no campo da agricultura, ou ainda no nível mais geral, que são decididas no plano nacional ou internacional; perturbações sociais, que vão desde os motins às revoluções ou os conflitos armados; ou ainda movimentos, tais como greves que podem afetar o processo de produção ou os meios de transporte ou de outros serviços. Como exemplos, podemos citar uma decisão do governo de proibir a exportação de determinados produtos, o que impediria a execução integral das obrigações previstas no contrato; novas regras sanitárias e ambientais reduzindo o valor de uma determinada produção; embargos decretados contra um país que poderiam constituir um obstáculo maior à execução; uma greve no setor das telecomunicações ou dos transportes alterando a capacidade das partes de executar o contrato; ou ainda, uma depreciação brutal da moeda ou um congelamento de transferências de fundos afetando a execução da obrigação de pagar o preço. Outros fatores são suscetíveis de modificar consideravelmente o equilíbrio inicial do contrato, como flutuações das condições do mercado tendo incidências sobre os preços ou sobre a oferta.

4. Por outro lado, a possibilidade que fatos imprevistos sobrevenham é tanto mais elevada quanto for a duração do contrato, geralmente estabelecido em médio ou longo prazo, (ver Capítulo 6, parágrafos 4-10) e que as partes se comprometem geralmente a execuções periódicas ou diferidas (ver Capítulo 3, parágrafo 3). Além disso, o contrato de produção agrícola definido no campo de aplicação do Guia acarreta geralmente certo nível de interdependência das prestações do produtor e do contratante. As obrigações do contratante são geralmente a de fornecer os insumos (por exemplo, bens, serviços ou financiamentos). Quando um acontecimento de força maior impede a entrega dos produtos, pode acontecer de o contratante ter cumprido suas obrigações relativas aos insumos. Nestas situações, o contratante teria perdido o valor desta prestação, além de não ter recebido o produto final esperado. Para resumir, com frequência, os acontecimentos que afetam a capacidade de uma ou de outra parte de cumprir suas obrigações terão necessariamente incidência sobre aquela da outra parte de cumprir suas próprias obrigações em virtude do contrato.

B. Força maior e mudança de circunstâncias

5. Uma vez que fatos imprevistos, tais como os descritos acima poderão, de uma maneira ou de outra afetar a execução pelas partes de suas obrigações, a questão de saber em que medida estes acontecimentos serão considerados pertinentes de um ponto de vista jurídico dependerá da lei aplicável, da mesma

forma que seus efeitos sobre as obrigações das partes e sobre o contrato em seu conjunto.

6. Em geral, as disposições do direito interno preveem uma exoneração unicamente a título excepcional em caso de superveniência após a conclusão de um contrato, de acontecimentos que são imprevisíveis, inevitáveis e que escapam ao controle razoável das partes, e impedem objetivamente uma ou outra parte de cumprir suas obrigações. Poderíamos pensar, por exemplo, que será possível invocar uma inundação excepcional que destruísse todas as culturas no âmbito de um contrato que se refira a uma superfície determinada. Tal acontecimento, quando é reconhecido, terá geralmente por efeito exonerar da execução. Mas como veremos a seguir, a situação pode diferir segundo o direito interno.

7. Embora cada sistema jurídico possa empregar sua própria terminologia, o termo “força maior” tornou-se um termo técnico não apenas nos contratos internacionais, notadamente quando uma cláusula específica é redigida para cobrir estas situações, mas igualmente em instrumentos de direito uniforme, na doutrina e em decisões judiciais ou em sentenças arbitrais¹. Este termo é igualmente empregado com frequência nos contratos de produção agrícola e será utilizado no presente Capítulo para referir-se às estipulações expressas do contrato e às regras supletivas aplicáveis na ausência de tais estipulações.

8. Mesmo se nenhum fato imprevisível tornar a obrigação impossível, uma modificação de circunstâncias durante a duração do contrato pode, no entanto provocar riscos mais importantes que aqueles visualizados no momento da sua conclusão. Uma modificação de circunstâncias não impede necessariamente a execução, mas constitui um motivo de inexecução frequente desde que ele altere fundamentalmente o equilíbrio das prestações. Alguns sistemas jurídicos não adotaram nenhuma disposição específica, nem previram soluções judiciais *ad hoc* para tais situações, pelo menos no quadro geral do direito geral dos contratos. Mas quando regras existem, seus efeitos podem ser muito diferentes, indo de uma exoneração da execução decorrente do mesmo regime jurídico que aquele aplicável aos acontecimentos de força maior, ao reconhecimento a uma das partes – ou às duas – do direito de colocar fim ao contrato antes do seu termo, ao restabelecimento do equilíbrio contratual pela imposição de uma obrigação ou a atribuição do direito de renegociar as modalidades do acordo, ou ainda, mais raramente, o reconhecimento de um direito de adaptar o contrato à nova situação.

1 Ver, por exemplo, o emprego deste termo pelo art. 7.1.7 dos Princípios do UNIDROIT.

9. Várias expressões e noções são empregadas nos direitos internos. O termo “*hardship*” é corrente nos contratos internacionais e na doutrina para descrever uma modificação excepcional de circunstâncias que podem dar lugar a uma via contratual ou judiciário, ou se referindo a cláusulas regendo tais situações². Este termo não parece, todavia muito corrente no âmbito da agricultura contratual e é a razão pela qual a expressão mais neutra de “modificações de circunstâncias” é utilizada no Guia. Esta expressão deve ser compreendida como se referindo a situações equivalentes ao “*hardship*”, a saber, uma mudança excepcional de circunstâncias que pode ser considerada pertinente pelas partes ou em virtude das regras do sistema jurídico.

10. As duas situações expostas são analisadas neste Capítulo. As partes deveriam, todavia, ser informadas que a diferença entre a força maior e uma “modificação de circunstâncias” poderia ser uma questão de interpretação das circunstâncias do caso concreto ou da lei aplicável. As estipulações do contrato podem resolver esta questão prevendo a aplicação de uma medida análoga, por exemplo, uma revisão periódica ou ocasional das estipulações do contrato.

C. Repartição contratual dos riscos pelas cláusulas de força maior

11. As partes de um contrato de produção são geralmente livres para convencionar uma cláusula de força maior, qualquer que seja o seu conteúdo, ao invés de se referirem aos princípios gerais apresentados pela lei aplicável. Tais cláusulas são correntes na prática comercial internacional e podem servir a inúmeros objetivos, quer se trate de limitar ou ao contrário, de estender as regras supletivas da lei aplicável que definem os fatos imprevistos e suas características, modificando-lhe os efeitos, ou de prever situações particulares. No âmbito da produção agrícola, como veremos de maneira mais detalhada abaixo, alguns contratos contêm pelo menos uma referência mínima a situações de força maior e não é raro de se encontrar uma ou várias cláusulas adaptadas às especificidades da operação. Esta questão parece, todavia, ser objeto de menor atenção do que se poderia esperar em relação aos efeitos consideráveis que os acontecimentos imprevistos são suscetíveis de gerar, e não parece que esta questão tenha dado lugar a negociações intensas e disposições complexas como se pode encontrar em outros setores de atividades.

12. As partes devem saber que uma cláusula relativa à repartição dos riscos ou à força maior no contrato não torna necessariamente aplicável a lei não pertinente. Primeiramente, cláusulas gerais se referindo à força maior sem

² Ver, por exemplo, o emprego deste termo nos artigos 6.2.1 e 6.2.2 dos Princípios do UNIDROIT.

maiores precisões serão interpretadas em conformidade com a lei aplicável, o que pode dar lugar a diferentes resultados segundo o Estado envolvido. Em segundo lugar, as enumerações contratuais de fatos imprevistos pertinentes poderiam ser interpretadas de diversas maneiras segundo a autoridade judiciária ou arbitral e segundo o sistema jurídico. Tais enumerações poderiam ser consideradas como não exclusivas, de forma que outras situações poderiam ser cobertas pela lei aplicável. As partes podem, se for necessário, indicar claramente que a lista não é exaustiva utilizando expressões como “tais/tais como”, “entre outras”, “notadamente, mas de maneira não limitativa”, inserindo simplesmente pontos de suspensão (três pontinhos...) ou a expressão “etc.”, ou acrescentando uma formulação geral suscetível de englobar todos os casos fortuitos. No entanto, enumerações detalhadas – mesmo seguidas de uma cláusula de conteúdo geral – poderiam ser interpretadas de maneira restritiva como devendo se aplicar unicamente aos acontecimentos de um tipo análogo àqueles indicados nesta cláusula, à exclusão de outras situações que possam ser uma cláusula de exoneração em virtude da lei aplicável. Em outros casos, a enumeração poderá ser exaustiva, por exemplo, quando ela se refere unicamente a calamidades naturais, quando acontecimentos determinados são expressamente excluídos de uma lista fornecendo exemplos, ou quando diferentes consequências são ligadas à superveniência de acontecimentos diferentes. É aconselhável às partes que desejam incluir enumerações em seus contratos esclarecer expressamente estes pontos.

13. Pode também ser difícil realizar uma distinção entre cláusulas de força maior expressas, redigidas particularmente em favor de uma das partes e uma exclusão ou limitação contratual de responsabilidade. Teoricamente, a diferença é clara, uma vez que, por definição, as cláusulas de força maior tratam de acontecimentos excepcionais que não são imputáveis às partes, enquanto as cláusulas de exclusão ou de limitação de responsabilidade se aplicam geralmente à inexecução. As partes podem, todavia, decidir por modificar as características gerais do acontecimento estipulando uma exoneração e assim desobrigar a parte faltosa, mesmo quando o impedimento era evitável e previsível. A fronteira entre uma cláusula de força maior estendida e uma exclusão da responsabilidade poderia então atenuar-se. As partes devem por consequência compreender que uma exclusão ou uma limitação de responsabilidade pode se encontrar dissimulada na cláusula de força maior redigida de maneira imprecisa. Além disso, inúmeros sistemas jurídicos impõem restrições às exclusões de responsabilidade, por exemplo, as invalidando se elas correspondem a negligências graves ou intencionais do devedor, ou limitando a possibilidade de inserir tais cláusulas em contratos-típicos.

14. Enfim, pode acontecer de um texto de lei impor regras imperativas de outra natureza, às quais as partes não podem derogar no seu contrato. Se tais disposições legislativas se referindo aos casos de força maior são raras, podemos encontrá-las no contexto da produção agrícola. Elas podem em particular impor um conteúdo mínimo para o contrato, exigindo a inserção de uma cláusula de força maior ou prever outros mecanismos de repartição dos riscos para cobrir este tipo de situação.

D. Repartição dos riscos e transferência da propriedade

15. Quando a obrigação de entrega é afetada por um caso de força maior, a repartição dos riscos pode depender da questão de saber se o contrato associa a entrega e a transferência da propriedade dos bens, como ocorre frequentemente com os contratos de compra e venda. Segundo o direito interno de um grande número de países, o risco de perda fortuita de determinadas mercadorias fica a cargo do proprietário. Disto decorre que se a propriedade foi transferida para o comprador, a colheita já tenha sido vendida em virtude do contrato, independentemente da entrega, o vendedor estando exonerado de sua obrigação de execução tem sempre direito ao pagamento do preço. Esta questão, que decorre sobretudo da questão da transferência do risco de deterioração do produto de uma parte à outra, é tratada de maneira aprofundada no Capítulo sobre as obrigações das partes (ver Capítulo 3, parágrafos 7-12).

E. Garantia e outros mecanismos de limitação e repartição dos riscos

16. É essencial antecipar os riscos associados à produção para assegurar a perenidade da exploração agrícola. As partes, em particular os produtores, podem responder a esta necessidade subscrevendo um contrato de seguro contra a superveniência de acontecimentos desfavoráveis, desde que uma cobertura apropriada para tais acontecimentos esteja disponível. Nota-se a este respeito que as seguradoras começaram a colocar em prática estratégias visando excluir determinados fenômenos climáticos extremos dos fatos cobertos, a fim de proteger seu modelo econômico contra fenômenos meteorológicos altamente imprevisíveis e cada vez mais frequentes sob o efeito das mudanças climáticas globais. Por outro lado, as seguradoras introduziram igualmente novos produtos, tais como as derivadas climáticas, que permitem uma gestão mais inovadora dos riscos. Às vezes é indicado de maneira expressa no contrato que um seguro deverá ser obtido, seja em termos gerais, seja contra riscos específicos (ver Capítulo 3, parágrafos 165-168).

17. A legislação nacional pode prever a obrigação de subscrição a determinados tipos de seguros agrícolas, como um seguro das colheitas em caso

de força maior. O custo destes seguros pode ser tornado mais abordável pela existência de cooperativas ou de associações mutualistas, pelo acesso ao micro seguro, assim como pela existência de regimes de seguros especiais no nível nacional (ver Capítulo 2, parágrafo 53).

18. As partes podem assim adotar mecanismos de limitação dos riscos mais simples inserindo uma cláusula de adaptação ou de revisão periódica em seu contrato. Por exemplo, uma cláusula de revisão do preço pode ser utilizada para limitar o risco de flutuações monetárias. Estas cláusulas preveem frequentemente um ajustamento automático do preço segundo um sistema determinado antecipadamente, que é acionado por uma desvalorização ou uma valorização da moeda além de um teto pré-estabelecido – geralmente expresso em porcentagem do preço unitário. Outros mecanismos de ajustamento dos preços podem ser utilizados para limitar os riscos associados às flutuações dos mercados. Quando do exame do equilíbrio global e do caráter equitável das estipulações do contrato, notadamente no que concerne às cláusulas relativas à força maior, convém não subestimar o recurso a tais mecanismos de limitação dos riscos.

II. Acontecimentos constitutivos da força maior e alteração das circunstâncias

A. A noção geral de força maior na prática contratual

19. Os contratos de produção agrícola podem se referir de maneira geral à “força maior” como caso de exoneração da responsabilidade das partes, este termo sendo às vezes associado a outro termo, tal como “caso fortuito”. Se a cláusula não é muito precisa, ela será interpretada à luz do direito interno aplicável. Nos sistemas jurídicos onde a noção de força maior é tratada pelo direito geral das obrigações e pelo direito dos contratos, as partes se referirão à interpretação habitual dada pelos tribunais nacionais e serão menos constrangidas a precisar seu alcance exato e seus efeitos, a menos que elas convençionem se afastar desta compreensão geral. Em compensação, quando a lei aplicável não define a noção de força maior, seus contornos serão delimitados pelo conjunto do contrato e pela prática comercial no nível nacional e internacional aplicando cláusulas análogas. Em tal situação, é corrente e provavelmente razoável prever uma cláusula contratual detalhada. Como vimos anteriormente, a inclusão de uma lista de exemplos, exaustiva ou não, é um método amplamente utilizado para precisar as intenções das partes.

20. Determinados contratos podem igualmente utilizar termos tais como “fatores desfavoráveis” ou “acontecimentos desfavoráveis” - associados ou não a outros termos, tais como “independentes da vontade das partes ou “escapando

ao controle das partes”. Em certos casos, estes termos podem ser utilizados sem precisar se eles comportam apenas impedimentos ou igualmente simples dificuldades. Por outro lado, os contratos não indicam geralmente os efeitos de tal acontecimento sobre a execução das partes ou, quando o fazem, eles preveem que o contrato seja renegociado. Estes termos convêm melhor à uma cláusula relativa às alterações das circunstâncias.

21. Um acontecimento de força maior é geralmente considerado como um acontecimento imprevisível, inevitável e independente da vontade das partes. Estas três condições são às vezes expressamente mencionadas no contrato, mas acontece também de apenas uma destas condições ou duas destas condições ser indicadas expressamente. Cláusulas relativas à força maior longas e complexas podem no entanto suscitar a questão se as partes tinham ou não a intenção de excluir a ou as condições omitidas. O contrato deverá então ser interpretado à luz do direito aplicável. Quando uma cláusula de força maior contém uma lista de acontecimentos que servem de exemplos do tipo de circunstâncias visadas, esta lista servirá igualmente para interpretar o sentido das condições mais gerais.

22. As cláusulas gerais de força maior se aplicam frequentemente à execução das obrigações pelas duas partes, salvo se elas são expressamente destinadas a se aplicar somente a uma delas. Outro elemento importante é de saber em que medida um acontecimento de força maior afeta a execução pelas partes antes que esta cláusula se aplique. Alguns contratos exigem expressamente que o caso de força maior torne a obrigação impossível de ser executada. Existem outras expressões cujo sentido é idêntico (por exemplo, “impedir as partes da execução exata de suas obrigações” ou “acontecimentos que tornem impossível a execução do presente acordo”). Os contratos podem igualmente mencionar se o impedimento é definitivo ou temporário, uma distinção que tem igualmente efeitos sobre a superveniência do impedimento e que será abordado abaixo, na seção III.

23. A natureza incontrolável ou inevitável do acontecimento é às vezes limitada quando as partes se referem a um critério razoável. O contrato pode igualmente incluir estipulações relativas ao nexo de causalidade existente entre o acontecimento e a inexecução, indicando por exemplo que tanto os efeitos diretos quanto os efeitos indiretos de um acontecimento de força maior sobre a execução das obrigações das partes serão pertinentes, ou que apenas os efeitos diretos serão levados em consideração (por exemplo, todo acontecimento de natureza imprevisível ou inevitável que impeça diretamente às partes de executar plenamente suas obrigações).

24. Quando o contrato não contém nenhuma estipulação relativa à extensão da responsabilidade das partes, a questão será deixada à lei aplicável. A este

respeito, uma análise comparativa dos sistemas jurídicos existentes mostra que os diferentes modelos têm denominadores comuns. Assim, um fator determinante será frequentemente de saber se, na prática, o fato imprevisto é considerado como fazendo parte da “esfera de risco” da parte (quer dizer, se ele está ligado à sua prestação em virtude do contrato). Por outro lado, os tribunais tendem geralmente a interpretar os casos de exoneração de maneira restritiva, de sorte que na ausência de cláusula contratual expressa, o reconhecimento de tais casos é muito raro no quadro dos contratos comerciais.

1. Catástrofes naturais

25. Um exemplo típico de um acontecimento suscetível de afetar a execução pelo produtor é uma catástrofe natural que, na totalidade ou em parte, destrói as culturas que ele está comprometido a produzir e a entregar, ou dizima o rebanho de animais que ele deve criar. Os contratos contendo uma cláusula de força maior na qual são enumerados, a título de exemplo, os casos constitutivos de força maior compreendem quase sempre os fenômenos naturais tais como as inundações, as geadas, as secas, as tempestades, os incêndios e os terremotos. Os casos enumerados devem satisfazer as condições enunciadas na cláusula geral. Ao contrário, outros contratos podem indicar expressamente que estes fatores fazem parte dos riscos assumidos pelo produtor. Tal cláusula deveria ser lida conjuntamente com todo mecanismo de limitação dos riscos previsto pelo próprio contrato (por exemplo, uma indenização por determinados tipos de catástrofe naturais) (ver abaixo parágrafo 45) ou colocado em prática pelo produtor (por exemplo, por meio de uma cobertura de seguro).

26. Se o contrato é omissivo sobre esta questão ou se refere apenas de maneira geral à força maior, a pertinência de determinados fenômenos naturais que possam destruir a produção deverá ser avaliada em conformidade com o direito interno aplicável. Pode parecer difícil para o produtor provar que o acontecimento era exterior à esfera normal de controle de sua atividade, notadamente quando a destruição de uma parte da produção sob contrato era devida a más (ou mesmo excepcionalmente más) condições meteorológicas.

27. A questão das epidemias e pragas deve ser considerada com atenção, pois a maioria dos contratos exige do produtor que ele adote medidas de prevenção, e precisamente que ele respeite as instruções do contratante a este respeito. Será difícil para um produtor apresentar a prova de que tais acontecimentos não fazem parte da sua esfera de risco. Além disso, estes acontecimentos não são geralmente mencionados nas listas de casos constitutivos de força maior. Alguns contratos preveem mesmo o direito, para o contratante, de recusar a colheita de culturas atacadas por moscas ou ácaros ou de rejeitar o produto da colheita sem ter que indenizar o produtor. Por

consequência, é essencial que os produtores estejam conscientes de suas obrigações contratuais e dos riscos referentes às doenças e às pragas.

2. Fato do príncipe

28. As medidas adotadas pelo legislador ou decorrentes de prerrogativas do poder público podem ser outra fonte típica de perturbações da execução das obrigações pelas partes. Uma autoridade pública exercendo poderes soberanos, por exemplo, que coloque em prática resoluções ou decisões internacionais, deve ser distinguida de um organismo público que intervenha como ator privado sobre o mercado. Se forem catástrofe naturais que afetam frequentemente as capacidades do produtor de executar o contrato, a ação dos poderes públicos pode igualmente impedir uma das partes ou as duas partes, de cumprirem suas obrigações. As cláusulas contratuais podem se referir de maneira geral a “atos de uma autoridade pública” ou mais precisamente a “toda ação ou omissão de uma autoridade local ou nacional”.

3. Outras perturbações: greves, guerras, instabilidades sociais e perturbações do mercado

29. Dentre os acontecimentos não naturais que podem afetar a execução das partes, as greves ou outras ações ou decisões dos sindicatos são com frequência expressamente mencionadas, e compreendem às vezes mesmo ações ilegais ou proibidas. Os movimentos sociais, os motins e outras perturbações sociais são acontecimentos que se encontram frequentemente citados nas cláusulas de força maior, assim como as guerras, as insurreições e as revoluções. De maneira geral, é extremamente raro que uma greve do pessoal empregado pelas partes possa ser qualificada como acontecimento que desculpe a inexecução ou a falha de execução, pois ela seria considerada como pertencente à esfera de riscos do empregador, salvo estipulação contratual em contrário. Uma interrupção dos serviços, por exemplo no campo dos transportes ou das telecomunicações, entrará com mais frequência no campo de uma cláusula geral de força maior ou será reconhecida pelas legislações nacionais como exonerando ou suspendendo a obrigação de execução. Alguns contratos excluem pelo menos expressamente, as greves, ou então mesmo se o contrato coloque a cargo do contratante a obrigação de receber os produtos nos locais do produtor, impõem ao produtor a obrigação de se assegurar que os produtos cheguem ao contratante (à custa deste) em caso de greve dos transportes.

30. Em regra geral, vários tipos de acontecimentos não são considerados como pertinentes. Perturbações no seio dos mercados não são geralmente consideradas como acontecimentos de força maior ou como acontecimentos desfavoráveis no contexto da produção agrícola, e não são geralmente

mencionados na lista de casos constitutivos de força maior. As partes podem no entanto levar em conta as mudanças suscetíveis de intervirem nos mercados introduzindo em seus contratos uma cláusula de ajustamento ou de indexação do preço ou qualquer outro mecanismo de cálculo do preço indexado sobre elementos externos (ver Capítulo 3, parágrafos 150-158).

31. Enfim, pode ocorrer que uma das partes (em particular o produtor) se encontre na impossibilidade de executar suas obrigações em razão de um impedimento pessoal. Em geral, a incapacidade de execução por uma parte em razão de uma doença, por exemplo, não pode ser invocada como causa de exoneração ou de suspensão de suas obrigações, a menos que a prestação seja ela mesma considerada como sendo de caráter pessoal. Para tais situações o produtor tem a possibilidade de subscrever um contrato de seguro cobrindo os riscos correspondentes.

B. Mudança de circunstâncias pertinentes na prática contratual

32. De maneira geral, as cláusulas particulares do tipo “*hardship*” são às vezes raras nos contratos de produção agrícola. Elas diferem das cláusulas de força maior no sentido que se referem a uma modificação de circunstâncias que não impedem a execução, mas a torna simplesmente mais onerosa para uma das partes. No entanto, como já vimos precedentemente, os contratos contêm frequentemente cláusulas de ajustamento do preço, que podem se referir ao valor relativo de certas moedas, à inflação ou a outros parâmetros a fim de limitar o efeito de fatores imprevisíveis. Além disso, os termos “fatores desfavoráveis” ou “circunstâncias desfavoráveis” são às vezes empregados sem precisar se eles compreendem unicamente os impedimentos ou se eles englobam igualmente simples dificuldades de execução.

33. Quando o contrato não contém nenhuma cláusula relativa à modificação de circunstâncias, a solução tradicional em numerosos sistemas jurídicos seria recusar o exercício de uma medida, a menos que a situação acarrete uma impossibilidade de execução. Todavia, recentemente, certo número de sistemas jurídicos desenvolveram atenuações legislativas ou judiciárias para esta solução. Geralmente, para que se apliquem regras relativas a uma modificação de circunstâncias, o acontecimento deve ser excepcional, imprevisível e inevitável e escapar ao controle das partes³. A dificuldade criada por tais acontecimentos deve acarretar um ônus ou uma vantagem excessiva para uma das partes. Os efeitos do reconhecimento de uma modificação de circunstâncias

3 Para os contratos comerciais internacionais, uma regra semelhante é enunciada no art. 6.2.2 dos Princípios do UNIDROIT.

pertinente podem ser muito diferentes de um sistema jurídico a outro, como veremos abaixo na seção III.

C. Ônus da prova

34. As questões de prova são frequentemente subestimadas pelas partes contratantes, embora elas determinem frequentemente a solução de um litígio em numerosas situações. Em geral, é à parte que invoca que sua execução foi afetada por um acontecimento de força maior (ou pela modificação de circunstâncias) que cabe apresentar a prova da superveniência do acontecimento, de provar que os critérios definidos pelo contrato ou pela lei aplicável são preenchidos e de demonstrar o liame de causalidade entre o acontecimento e a inexecução. As cláusulas contratuais podem todavia serem redigidas de forma que o ônus da prova caiba à outra parte.

35. Os contratos preveem às vezes procedimentos complexos, tais como a apresentação de um relatório formal submetido ao exame e à aceitação da outra parte (frequentemente o contratante quando o acontecimento é uma catástrofe natural que impede a produção) ou uma decisão de uma autoridade local se as partes não conseguem se entender sobre a prova.

36. Pode ser difícil na prática apresentar a prova de um liame de causalidade entre a impossibilidade de execução e um acontecimento externo inevitável. Às vezes somente após o nascimento de um litígio aparece a necessidade de fornecer uma prova sólida e inegável para demonstrar a causalidade: assim o fato de os representantes dos poderes públicos se deslocarem para o local e atestarem a situação, ou ainda constituindo uma documentação de fotografias e de notas detalhadas descrevendo a extensão do prejuízo e dos danos devidos à força maior, reunindo artigos da mídia, etc. A parte que invoca a força maior deve se precaver desta dificuldade e obter estas provas desde que seja materialmente possível. O caráter excepcional e inevitável de um acontecimento natural pode efetivamente ser objeto de um litígio. No que se refere às tempestades ou outros fenômenos climáticos excepcionais, o contrato pode se referir aos boletins de uma estação meteorológica. Os dados de autoridades de mercados competentes ou de outras instituições comparáveis podem igualmente serem utilizados para trazer à prova de uma perturbação excepcional dos mercados. Da mesma forma, em caso de infestação por animais parasitas, a prova da existência e da gravidade do acontecimento poderá resultar da certificação de uma autoridade pública competente.

37. A questão da prova é ligada à obrigação de notificar a outra parte a superveniência de circunstâncias imprevistas. Esta obrigação de notificação pode constituir uma obrigação suplementar atribuída à parte afetada e será abordada abaixo, nos parágrafos 46-51.

III. Consequências do reconhecimento da força maior e de uma modificação de circunstâncias

A. Efeitos sobre as obrigações das partes

1. Exoneração de responsabilidade em caso de inexecução

38. Na maioria dos sistemas jurídicos, o reconhecimento de um acontecimento de força maior dispensa tradicionalmente a parte de executar a obrigação afetada pelo acontecimento. Esta consequência se fundamenta sobre a hipótese segundo a qual não seria justo que a responsabilidade de uma parte seja comprometida por uma execução que se tornou impossível ou se isto for previsto pela lei aplicável, que se tornou mais onerosa. Em casos semelhantes, a lei aplicável pode considerar que o contrato é privado de seu fundamento, o que exonera as duas partes, ou simplesmente impede a parte não afetada de pedir indenização por perdas e danos⁴. Assim, é indicado em alguns contratos contendo cláusulas de força maior, de maneira expressa, ou implícita, que a parte afetada é exonerada da execução e que ela não poderá ser demandada a indenizar por perdas e danos ou pelas penalidades convencionadas em caso de atraso na execução.

39. A questão de saber se o produtor será sempre obrigado a pagar os insumos recebidos ou de restituir os empréstimos ao contratante se a obrigação do produtor de entregar os produtos é exonerada ou suspensa tem toda sua importância e pode se apresentar no quadro da agricultura contratual. Encontra-se em algumas contratos uma estipulação expressa sobre esta questão precisando que o produtor continua obrigado a executar estas obrigações. Esta condição pode ser formulada em termos mais gerais se referindo ao “cumprimento do conjunto das prestações e de outras contas em suspenso” ou ao “conjunto dos pagamentos que continuam devidos”, que devem ser pagos independentemente da superveniência de um acontecimento de força maior

40. No entanto, via de regra, nem os contratos nem a lei aplicável determinam que um acontecimento qualificado como modificação de circunstâncias tenha por efeito dar lugar a uma isenção de responsabilidade em caso de inexecução⁵.

4 Para os contratos comerciais internacionais, uma regra semelhante é enunciada no art. 7.1.7(4) dos Princípios do UNIDROIT e, para os contratos de compra e venda internacional, no art. 79(5) da CVIM.

5 Para os contratos comerciais internacionais, ver o art. 6.2.3, comentário 4, dos Princípios do UNIDROIT.

2. Suspensão da execução

41. A teoria clássica da exoneração foi elaborada para contratos simples de execução instantânea, e cuja impossibilidade de execução torna sem objeto todo comportamento ulterior útil pela parte lesada. A tendência recente é, todavia, de preferir, pelo menos inicialmente, uma atitude menos radical e a de tratar a obrigação de execução como sendo simplesmente suspensa durante a duração do impedimento⁶. A suspensão é igualmente prevista com frequência, de maneira expressa, nos contratos de produção agrícola.

42. A suspensão da execução pode tomar diversas formas. Na maioria dos contratos conhecidos, nenhum efeito sobre a duração do contrato é expressamente estipulado. A suspensão acarreta às vezes uma prolongação da duração do contrato durante uma duração provisória igual à duração do impedimento. Se as partes escolhem a suspensão da execução como consequência de um acontecimento de força maior, elas podem precisar se isto acarreta uma prolongação automática da duração do contrato a fim de evitar incertezas na interpretação do contrato.

43. Não se pode esperar que uma suspensão de execução devida a um caso de força maior dure indefinidamente. A suspensão que se prolongasse indefinidamente seria considerada como uma resolução. Uma solução possível é de considerar que as partes são exoneradas da obrigação de execução passado um determinado prazo. Dar o direito à outra parte de colocar fim ao contrato depois de passado um determinado prazo é outra solução. Outra possibilidade ainda consiste em obrigar as partes a renegociar as condições de seu acordo (para a resolução e a renegociação, ver abaixo nos parágrafos 52-58). Pode ser aconselhado igualmente indicar a partir de quando este prazo começa a correr: do momento em que o impedimento sobrevém, quando a parte tomou conhecimento, ou – em caso de obrigação de notificação – quando a outra parte foi avisada.

44. Quando a execução da obrigação de entrega que incumbe ao produtor é simplesmente suspensa, a questão pode se apresentar de saber se a outra parte pode comprar a quantidade de produtos que falta junto a outros fornecedores durante a duração da suspensão. A resposta dependerá de vários fatores, notadamente da existência de uma cláusula de exclusividade que comprometeria o contratante.

6 Para os contratos comerciais internacionais, uma regra semelhante é enunciada no art. 7.1.7(2) dos Princípios do UNIDROIT e, para os contratos de compra e venda internacional, no art. 79(3) da CVIM.

3. Compensações e indenizações

45. Para fins de equidade, os contratos podem prever mecanismos destinados a repartir os riscos aferentes a um acontecimento de força maior que afetaria unicamente o produtor prevendo uma compensação parcial da perda pela outra parte. Este mecanismo pode ser limitado a um tipo particular de acontecimentos, como o granizo, limitada no tempo e se aplicar unicamente a tipos particulares de acordos. Ele pode igualmente consistir em redistribuir as indenizações de seguros recebidas pelo contratante. No entanto, encontramos cláusulas que excluem expressamente qualquer indenização do produtor em caso de perdas devidos a um caso de força maior.

4. Outras obrigações: obrigação de notificação e de atenuação do dano

46. Apenas alguns sistemas jurídicos exigem que a parte interessada avise a outra parte do acontecimento que constitui segundo ela um acontecimento de força maior, enquanto os instrumentos internacionais⁷ e a prática contratual internacional parecem favorizar tal obrigação. Vários contratos de produção agrícola preveem expressamente uma obrigação de notificação e é aconselhável às partes inserir tal obrigação no seu acordo no caso em que elas estimem oportuno incorporar uma cláusula de força maior. Uma obrigação de notificação poderia ser útil igualmente quando as partes desejam inserir em seu contrato uma cláusula regendo os efeitos de uma modificação excepcional de circunstâncias.

47. As partes podem desejar tratar expressamente em seu contrato questões relativas à obrigação de notificar a superveniência de um fato imprevisto. Uma delas é a forma requerida para a notificação, alguns contratos exigindo por exemplo que ela seja efetuada por escrito. Na ausência de estipulação no contrato, são as regras gerais da lei aplicável relativas às comunicações contratuais que se aplicam. Além disso, mesmo quando o direito positivo permite as comunicações informais, o direito da prova pode, segundo o sistema jurídico, impor outras obrigações.

48. O momento no qual a notificação deve ser efetuada tem igualmente sua importância. A prática contratual vai da indicação de um período ou de uma data à termos gerais (tais como “desde que possível”, “imediatamente” ou

⁷ Para os contratos comerciais internacionais, uma regra semelhante é enunciada no art. 7.1.7(3) dos Princípios do UNIDROIT e, para os contratos de compra e venda internacional, uma regra semelhante é enunciada no art. 79(4) da CVIM.

termos semelhantes). As partes poderiam também levar em conta o fato de que o acontecimento de força maior (ou que dão lugar a um acontecimento de força maior) pode tornar a notificação – ou a capacidade de chegar ao destinatário – impossível ou difícil, e prever esta possibilidade. O local onde a notificação deve ser endereçada, quando a outra parte possui vários estabelecimentos, ou a quem (por exemplo, empregados ou membros da família) são elementos conexos que podem ser previstos no contrato. Enfim, as partes podem igualmente prever uma obrigação de notificar o fim do impedimento quando ele é provisório e dá lugar a uma simples suspensão das obrigações da parte.

49. A superveniência de um caso de força maior pode dar lugar a outras obrigações para as partes ou a parte afetada, que decorrem da natureza relacional do contrato e do interesse das partes e manter a relação a despeito de circunstâncias imprevistas. Alguns contratos, por exemplo, impõem expressamente fazer prova da diligência requerida, a fim de limitar a extensão do impedimento ou do atraso na execução do contrato⁸.

50. As obrigações de notificação e de atenuação do dano podem ser reagrupadas em uma cláusula contratual mais completa. Pode ser indicado, por exemplo, que após a superveniência do acontecimento pertinente, a parte afetada comunique outras informações à outra parte, notadamente uma descrição completa do acontecimento e da sua causa, informações eventualmente atualizadas sobre os esforços feitos no sentido de evitar ou de atenuar seus efeitos, e uma estimativa, na medida do possível, do tempo durante o qual a parte afetada se considera na impossibilidade de executar suas obrigações. Estipulações contratuais muito detalhadas deste tipo, quando se aplicam às duas partes, podem referir-se ao dever geral de cooperação que nasce da natureza relacional do contrato. Um caso de força maior é assim considerado como uma situação contínua que pode ser afetada pelo comportamento ulterior do conjunto das partes.

51. É raro que os contratos prevejam expressamente sanções para a falta de notificação. Se esta questão pode ser regulada como toda outra questão por meio da interpretação e das regras supletivas, é razoável supor que em tal caso, a parte não poderá se prevalecer da força maior. Por outro lado, o descumprimento da obrigação de notificação ou a obrigação de fazer prova da diligência requerida em vista de atenuar o dano pode dar lugar ao exercício distinto de um direito à indenização por perdas e danos.

⁸ Para os contratos comerciais internacionais, uma regra semelhante é enunciada no art. 7.4.8 dos Princípios do UNIDROIT e, para os contratos de compra e venda internacional, uma regra semelhante é enunciada no art. 77 da CVIM.

B. Efeitos sobre o contrato em seu conjunto**1. Resolução do contrato**

52. Os contratos, e mais raramente as legislações nacionais, podem conferir a uma das partes ou às duas, um direito de colocar fim ao contrato em caso de força maior. Este direito pode ser aberto imediatamente ou ser exercido pela parte apenas no término do período durante o qual a execução foi suspensa. A resolução pode igualmente intervir automaticamente após uma duração determinada, notadamente quando o contrato contém uma lista de acontecimentos que possam dar lugar a uma resolução automática, incluindo expressamente a impossibilidade de execução em razão de acontecimentos de força maior. O direito de colocar fim ao contrato pode igualmente ser subordinado à notificação da outra parte. Além disso, o contrato pode determinar expressamente os efeitos da resolução, por exemplo, limitando-a a execuções futuras (ver Capítulo 5, parágrafo 26 e Capítulo 6, parágrafo 38).

53. A resolução é frequentemente prevista como medida, à exclusão de outros meios, e também – mas apenas em casos muito particulares – em cláusulas relativas a uma modificação excepcional de circunstâncias que tornem a execução mais onerosa para uma das partes, por exemplo, em caso de fracasso de uma renegociação (ver abaixo na subseção 2).

2. Direito ou obrigação de renegociar

54. O fato de as partes poderem desejar continuar sua relação mesmo se circunstâncias imprevistas impeçam ou limitem fortemente a execução é um dos aspectos mais interessantes das relações contratuais de longa duração. Visando favorizar a continuidade das relações, uma cláusula do contrato pode prever um direito ou uma obrigação de renegociar as condições desde que um acontecimento imprevisível aconteça. É tipicamente o caso quando os contratos contêm cláusulas relativas às circunstâncias excepcionais que não tornam a execução impossível. Às vezes, esta medida é prevista nas cláusulas de força maior, o que introduz um elemento novo em relação à compreensão tradicional das consequências da força maior.

55. A renegociação é frequentemente a única consequência prevista pelas partes quando elas se referem a “fatores desfavoráveis” sem maiores precisões.

56. As cláusulas relativas à renegociação são particularmente úteis nos contratos a longo termo a fim de insistir na importância de uma cooperação contínua. Quando as partes desejam incluir tal meio, é aconselhável que elas precisem igualmente as consequências de um descumprimento à sua obrigação de renegociar o contrato de boa fé ou de alcançar um acordo. A intervenção de

uma comissão de mediação ou de uma instituição análoga pode facilitar a tarefa das partes a este respeito, como veremos no Capítulo 7 sobre a resolução dos conflitos, parágrafos 20-29.

57. As partes podem desejar prever uma revisão periódica de seu contrato, independentemente da superveniência de qualquer fato imprevisível. Este tipo de cláusula, que constitui um mecanismo de limitação dos riscos muito útil, é tratada de maneira mais detalhada acima, no parágrafo 18.

58. Mesmo quando o contrato não contém uma cláusula de renegociação, as partes podem sempre decidir modificar seu acordo inicial ou concluir outro acordo por consentimento mútuo. Entretanto, as disposições do direito interno dos contratos não preveem geralmente o direito ou a obrigação de iniciar um processo de renegociação quando um caso de força maior ocorrer. Alguns sistemas jurídicos reconhecem no entanto que as modificações ocorridas em relação às circunstâncias que prevaleciam no momento da conclusão do contrato podem excepcionalmente dar lugar a tal direito ou a tal obrigação⁹. Esta posição pode decorrer de uma disposição legislativa expressa ou dos princípios gerais relativos à boa fé, à solidariedade ou à cooperação.

3. Adaptação judiciária

59. Enfim, a possibilidade para um tribunal de intervir e de adaptar o contrato em função de novas circunstâncias deve ser mencionada. Em geral, os direitos internos dos contratos não encorajam esta solução. As disposições legislativas em matéria de força maior não preveem geralmente intervenção judiciária para os fins de proceder a uma nova repartição dos riscos entre as partes.

60. Alguns sistemas jurídicos dão todavia a uma das partes ou às duas, o direito de acionar um tribunal a este efeito, em caso de modificação de circunstâncias imprevisível e independente de sua vontade. É importante notar que, na prática, tal solução é a menos suscetível de ocorrer quando o tribunal pode optar por outras soluções, por exemplo, encorajar as partes a renegociar o contrato ou a extingui-lo.

⁹ Para os contratos comerciais internacionais, ver a diferença entre o art. 7.1.7 (Força maior) e o art. 6.2.3 (Efeitos [do *hardship*]).

CAPÍTULO 5

MEDIDAS A SEREM ADOTADAS EM CASO DE INEXECUÇÃO

I. Visão de conjunto das medidas a serem adotadas em caso de inexecução

1. O termo “*moyen*” tal como utilizado na versão francesa do Guia se refere a toda medida jurídica prevista pela lei ou pelo contrato visando proteger o interesse de uma parte lesada das consequências da inexecução da outra parte. Uma inexecução devida a um ato ou a um acontecimento independente da vontade do devedor (a parte obrigada a cumprir uma obrigação) pode dar lugar à exoneração de sua responsabilidade (ver Capítulo 4, parágrafo 6). Mas, quando a inexecução não decorre de um caso de exoneração de responsabilidade, porque ela resulta de um ato intencional do devedor (por exemplo, em caso de venda fora do contrato) ou de um acontecimento que pode ser controlado pelo devedor (por exemplo, uma falência), a inexecução equivale a uma contravenção ao contrato. A lei considera que a parte faltosa é responsável pela inexecução e prevê meios que podem ser exercidos (ou medidas que podem ser adotadas) pela parte lesada.

2. O presente Capítulo trata das medidas de que dispõem as partes em caso de contravenção ao contrato (quer dizer quando a inexecução não resulta de um caso de exoneração da responsabilidade). Segundo uma regra geral aplicada no nível tanto internacional, quanto nacional, quando a inexecução é devida à superveniência de impedimentos independentes da vontade da parte inadimplente, cada parte pode recorrer a outros meios além de indenização pelas perdas e danos¹. Enquanto determinadas medidas (a saber indenização por perdas e danos pecuniários) são exclusivamente previstas em caso de falta à execução, numerosos outros meios podem ser exercidos em todos os casos de inexecução, mesmo em caso de exoneração de responsabilidade, desde que as circunstâncias o permitam. Por exemplo, a força maior poderá excluir ou não a

¹ Par os contratos de compra e venda internacional, uma regra semelhante é enunciada no art. 79(5) da CVIM.

execução *in natura* dependendo se a impossibilidade de execução é definitiva ou provisória. As medidas podem exigir a cooperação da parte lesada desde que o objetivo seja de manter a relação e de restabelecer a execução. A cooperação não é exigida quando a parte lesada deseja se voltar para outros mercados e colocar fim ao contrato.

3. Em numerosos sistemas jurídicos, mas não em todos, as medidas que podem ser exercidas pela parte lesada devem ser proporcionais à gravidade da inexecução. Alguns sistemas jurídicos limitam as medidas mais radicais (como o fim do contrato) aos casos em que a inexecução prive substancialmente a parte lesada daquilo que ela estava no direito de esperar do contrato (nos limites da previsibilidade), é intencional, ou temerária, ou faz acreditar, à parte lesada que ela não pode mais contar com a execução do contrato². O Guia designará sob os termos de “falta essencial” estas situações de inexecução particularmente graves que podem também serem qualificadas no direito interno como falta “substancial” ou falta “fundamental”.

4. O presente Capítulo examina os meios subordinados a uma intervenção judiciária, os meios extrajudiciais que podem ser aplicados pelos organismos de execução privados (por exemplo, árbitros, mecanismos de resolução de conflitos, organismos de certificação, etc.) e os meios colocados em prática pelas próprias partes. As medidas extrajudiciais são geralmente administradas por instituições privadas de resolução de conflitos aos quais as partes se referiram diretamente no contrato, ou indiretamente, incorporando-os por referência a códigos de conduta ou a normas técnicas associadas a organismos de resolução de conflitos determinados (ver o Capítulo 7 para um exame dos modos de resolução de conflitos). Estas medidas completam os meios tradicionalmente previstos pelas partes em um contrato e estendem seu campo de aplicação e suas funções. Eles podem igualmente ser conjugados a sanções não jurídicas (por exemplo, relativas à reputação), o que aumenta sua eficácia. O exercício de uma medida não implica necessariamente uma ação contenciosa ou um encaminhamento junto ao tribunal ou a um organismo independente, e alguns sistemas jurídicos autorizam a parte lesada a exercer os meios diretamente. Além disso, as partes podem se entender *a posteriori* sobre as medidas a levar em consideração em caso de inexecução, notadamente se uma solução amigável permite corrigir as faltas, de evitar futuras faltas ou de limitar as consequências negativas de uma inexecução. Quando as partes não estão de

² Para os contratos comerciais internacionais, os Princípios do UNIDROIT reservam o maior da resolução em caso de inexecução essencial (ver art. 7.3.1 dos Princípios do UNIDROIT). Para os contratos de compra e venda internacional, a CVIM segue a mesma linha (ver igualmente o art. 25 da CVIM).

acordo em relação a determinada solução, elas podem tomar outros tipos de decisões. Algumas levam a uma ação contenciosa ou a acionar um tribunal com a abertura de um procedimento arbitral ou judicial, outras não (por exemplo, quando as partes recorrem à mediação ou colocam fim à relação contratual).

5. As fontes jurídicas das disposições relativas às medidas se encontram principalmente no próprio contrato, nos contratos-quadros, assim como na lei aplicável, a qual pode restringir ou reforçar a liberdade contratual. As partes podem igualmente incorporar normas por referência (ver Capítulo 1, parágrafos 26-30), o não-respeito destas normas pode acarretar a aplicação de medidas específicas. A lei aplicável pode prever restrições particulares suscetíveis de limitar os meios disponíveis (por exemplo, a possibilidade de colocar fim ao contrato quando investimentos específicos forem exigidos pelo contratante) ou estender o leque das medidas (por exemplo, penalidades aplicáveis às inexecuções contratuais).

6. Nos limites previstos pela lei aplicável, as partes são livres para decidir as medidas, para definir sua hierarquia e sua sequência e para limitá-las de diversas maneiras. As partes podem decidir por determinar de forma precisa no contrato, as condições nas quais cada medida pode ser exercida ou deixar esta escolha à parte lesada. Elas podem a) limitar o número de medidas abertas (por exemplo, por cláusulas de exoneração de responsabilidade proibindo determinados tipos de demandas de reparação); b) modificar o conteúdo e o alcance da medida prevista pela lei, etc.; ou c) prever uma medida em que somente uma das partes poderá se prevalecer. A liberdade de definir e de limitar as medidas pode todavia ser restrita. Tais restrições, que são imperativas, podem visar a proteção das partes frágeis, e se aplicam em virtude do direito dos contratos aplicável (por exemplo, em matéria de cláusulas abusivas), do direito da concorrência, dos direitos setoriais (por exemplo, o direito agrário), ou, mais recentemente, da legislação sobre as práticas comerciais desleais, quando existe uma forte assimetria de poder na relação entre as partes.

7. Além disso, o principal objetivo das medidas não é sempre o de trazer uma reparação ao credor. Idealmente, um sistema de medidas bem concebido deveria assegurar a execução das prestações, não apenas desencorajando as contravenções ao contrato (pela ameaça da aplicação das normas sobre responsabilidade, da resolução do contrato ou de outros efeitos negativos), mas também encorajando a execução pela detecção e a correção preventiva dos erros. As medidas podem ser exercidas por sua vez em caso de descumprimento das normas de produtos e de descumprimento das normas de procedimento, embora seu conteúdo e seu alcance sejam diferentes. As normas de produto referem-se à qualidade e à segurança do produto final. As normas de procedimento podem englobar as normas sociais e ambientais às quais os

produtores devem se conformar durante o processo de produção. Segundo o grau de interdependência entre as normas de produtos e as normas de procedimento, os meios de que as partes poderão se prevalecer em caso de não-respeito destes dois tipos de normas podem ser mais ou menos ligados. As normas de procedimento aplicam-se frequentemente ao conjunto da cadeia de aprovisionamento e requerem por consequência uma coordenação mais importante entre os participantes da cadeia em caso de descumprimento. A traçabilidade do produto, que exige que as partes identifiquem os lotes e que comuniquem os dados relativos à transformação e à distribuição via um portal ou uma plataforma eletrônica única (ver Capítulo 3, parágrafo 115), representam uma boa ilustração. No quadro de numerosos contratos, os casos de descumprimentos a obrigações de traçabilidade requerem esforços de colaboração entre as partes que vão além da produção para incluir a transformação e a distribuição.

8. Da mesma forma, no quadro de programas de certificação de segurança e qualidade, os produtores podem ter que colocar em prática um sistema completo de acompanhamento e de controle visando assegurar a conformidade da produção, notadamente das atividades executadas pelos subempreiteiros (ver Capítulo 3, parágrafos 105-108). O descumprimento destas obrigações pode ser invocado para constranger o produtor a colocar em prática o sistema de acompanhamento ou a redefinir sua estrutura de aplicação das normas de procedimento. Estes meios servem antes de tudo para assegurar a conformidade e não para justificar a indenização do credor da obrigação.

9. Enfim, um meio pode ter como simples objetivo exercer uma pressão em vista de uma execução futura. É o caso quando uma parte encontra-se no direito de suspender sua própria execução em razão do descumprimento da outra parte (por exemplo, quando o produtor suspende a entrega enquanto o contratante não pagar a primeira parcela, se esta parcela é devida antes ou no momento da entrega). Segundo as circunstâncias, a suspensão da execução incitará a outra parte a executar a sua obrigação ou será um simples prelúdio à resolução (ver abaixo, parágrafos 18-20).

A. Diferentes tipos de medidas

10. As medidas podem ser classificadas em três grandes categorias segundo seu conteúdo e sua capacidade de assegurar o respeito dos compromissos contratuais. A primeira categoria é aquela dos meios *in natura*, que visam fornecer à parte lesada uma prestação idêntica ou equivalente àquela que ela espera da execução do contrato. Estes meios compreendem: a execução *in natura* (quer dizer a execução da obrigação especificamente prevista pela lei ou pelo contrato, por exemplo, a intimação para plantar as sementes em um

prazo determinado), a supressão dos defeitos pela reparação ou medidas de correção e a substituição dos produtos não-conformes. Quando estas medidas são tomadas, a relação contratual é mantida e, normalmente, todo prejuízo resultante do descumprimento, não obstante a aplicação da medida de correção (por exemplo, a perda devida a um atraso na execução), é coberto pela indenização das perdas e danos versadas ao credor. Os meios *in natura* podem ser particularmente apropriados nas seguintes situações: quando as partes fizeram investimentos específicos que serão difíceis de serem reutilizados nas outras relações; quando existe uma forte interdependência entre as prestações ao longo da cadeia de abastecimento; quando a parte lesada não poderia razoavelmente encontrar outra solução que satisfizesse a obrigação no quadro de operações de substituição; e quando o descumprimento ocasione não apenas prejuízos pecuniários, mas também prejuízos não pecuniários (por exemplo, atentado à reputação).

11. A segunda categoria compreende as medidas que não substituem a vantagem esperada pela parte lesada pelo mesmo tipo de prestação por seu valor pecuniário. É, por exemplo, a lógica que preside a uma demanda de indenização por perdas e danos como única medida, ou a uma redução de preço em caso de execução defeituosa ou parcial. As medidas de ordem pecuniária podem ser particularmente apropriadas quando a parte lesada pode se engajar confortavelmente nas operações de substituição acedendo ao mercado para vender produtos que, embora não-conformes, podem mesmo assim serem vendidos, ou para comprar insumos ou produtos disponíveis no mercado.

12. Enfim, uma terceira categoria compreende situações nas quais as consequências da inexecução são tão graves (por exemplo, em caso de descumprimento essencial) que provavelmente não tem lugar a continuidade da relação contratual. Neste caso, segundo a lei aplicável, a parte lesada pode demandar que seja colocado fim ao contrato e obter uma reparação pecuniária. A resolução tem por consequência a dissolução da relação contratual, que coloca fim às obrigações inicialmente atribuídas às partes. Em caso de execução total ou parcial pela parte lesada, esta pode pedir a restituição do valor conferido por tal execução. Segundo o direito aplicável, o fato de colocar fim ao contrato não coloca forçosamente fim a todas as obrigações atribuídas às partes, a responsabilidade das partes podendo continuar engajada em caso de descumprimento destas obrigações, inclusive após o fim do contrato (ver Capítulo 6, parágrafos 38-39).

13. Segundo os sistemas jurídicos e os mercados, as medidas colocadas à disposição das partes diferem e não são classificadas segundo a mesma ordem de prioridade, nem segundo as mesmas sequências. Os parâmetros variáveis se referem ao tamanho do produtor, ao tipo de produto e aos mercados nacionais

ou internacionais. O direito interno introduz uma diferenciação que, cada vez mais, se prende ao tamanho dos produtores (regimes especiais foram colocados em prática para os pequenos agricultores e as microempresas), ao tipo de produto (seu ciclo de vida, a possibilidade de escoar a produção em um mercado secundário) e à estrutura do mercado. As medidas diferem igualmente no que se refere ao ônus da prova. Para obter indenização das perdas e danos, é preciso geralmente apresentar a prova da inexecução, do prejuízo e do liame de causalidade. As outras medidas geralmente exigem apenas a prova da inexecução (ver abaixo, nos parágrafos 33 e seguintes, para o exame desta questão).

14. A escolha e o conteúdo das medidas podem depender da existência de um liame de causalidade entre a inexecução e o prejuízo, e do comportamento da parte lesada. As definições e a aplicabilidade de conceitos tais como “negligência concorrente” ou “negligência comparativa” assim como a obrigação de atenuar o prejuízo diferem de um sistema jurídico a outro. Em determinados sistemas jurídicos, a culpa da parte lesada exclui determinadas categorias de medidas (por exemplo, a execução *in natura*) enquanto em outros sistemas, ela modifica o montante da indenização das perdas e danos em caso de inexecução (ver abaixo, os parágrafos 41-43 para o exame desta questão).

1. Meios *in natura*

15. Os meios *in natura* compreendem o direito à execução, a reparação e as medidas de correção relativas ao processo de produção e o produto final. Estas medidas visam alcançar os resultados que as partes tinham esperado, ou no mínimo alcançar outra solução fundada sobre a cooperação se as condições iniciais da troca não estão reunidas. No quadro dos contratos de produção agrícola, se o recurso à reparação pode ser de uso limitado para as produções vegetais e animais, outros tipos de medidas de correção podem se revelar úteis e assegurar o respeito das normas imperativas. Em particular, os meios *in natura* ligados ao processo de produção são frequentemente previstos pelos programas de certificação ou de garantia de qualidade quando o produtor certificado não executa suas obrigações contratuais (ver Capítulo 3, parágrafo 108). Uma vez utilizadas, tais medidas têm a dupla função de assegurar o respeito das exigências de certificação e de impedir um descumprimento futuro por parte do produtor devido à não-conformidade do produto. Elas podem compreender alertas, medidas ou ações de correção, e a suspensão e a anulação da certificação.

16. A lei aplicável pode afastar o recurso a um meio *in natura* quando ele não é materialmente possível (por exemplo, quando os produtos a serem entregues são destruídos), quando ele acarreta esforços desrazoáveis (por

exemplo, quando toneladas de sementes especiais que deveriam ter sido separadas das sementes ordinárias são misturadas), ou quando ele não é aplicável em razão do seu caráter exclusivamente pessoal (por exemplo, uma assistência técnica relativa a um novo procedimento agrícola que é conhecido por apenas um fornecedor), ou ainda, porque a parte lesada não pediu a execução em um prazo razoável³. A superveniência de um prejuízo não é uma condição exigida para obter a execução *in natura* e não é necessário que o descumprimento seja essencial. Todavia, segundo a lei aplicável, a possibilidade de demandar a substituição dos produtos pode ser limitada no caso em que o descumprimento foi essencial⁴.

17. O pedido de execução *in natura*, de reparação ou de substituição pode ser efetuado diretamente entre as partes (sem a intervenção de um juiz ou de um árbitro) ou por intermédio de um tribunal ou de um mecanismo extrajudicial de resolução de conflitos, tal como a arbitragem. A execução de uma decisão judicial ou de uma sentença arbitral ordenando a execução *in natura* dependerá da lei aplicável. Uma decisão judicial, por exemplo, pode ser acompanhada de penalidades em caso de inexecução ou de atraso na execução.

2. Suspensão da execução das obrigações

18. Segundo a lei aplicável, a medida que consiste em suspender a execução das obrigações pode ser utilizada quando uma parte descumpra o contrato antes que a parte lesada seja obrigada a executar suas obrigações contratuais, ou em caso de inexecução antecipada, quando é evidente, tendo em vista as circunstâncias, que haverá um descumprimento essencial⁵. Os efeitos de uma suspensão da execução sobre a maneira em que se desenvolverá a relação contratual podem depender da natureza da prestação envolvida.

19. Assim, quando o contratante que se comprometeu falta à sua obrigação de pagar a totalidade ou uma parte do preço antecipadamente (ver Capítulo 3, parágrafos 87-91), o produtor pode suspender a contraprestação (por exemplo, se abster de efetuar os investimentos solicitados aos quais os pagamentos antecipados eram destinados). Da mesma forma, o pagamento do preço pode ser suspenso quando o produtor falta à sua obrigação de entregar os produtos

3 Para os contratos comerciais internacionais, uma regra semelhante é enunciada no art. 7.2.1 dos Princípios do UNIDROIT.

4 Para os contratos de compra e venda internacional, uma regra semelhante é enunciada no art. 46(2) da CVIM.

5 Para os contratos comerciais internacionais, uma regra semelhante é enunciada no art. 7.3.4 dos Princípios do UNIDROIT e, para os contratos de compra e venda internacional, no art. 71 da CVIM.

ou entrega produtos que não são conformes (ver Capítulo 3, parágrafos 124-143). Em tais casos, a suspensão da execução representa um instrumento para executar a troca ou incitar a troca.

20. A suspensão da execução pode todavia ter uma função diferente para prestações indispensáveis à execução da obrigação pela outra parte (por exemplo, o fornecimento pelo contratante de uma assistência técnica que permite ao produtor instalar novas máquinas de colheita) (ver Capítulo 3, parágrafos 92-94). Esta correlação desempenha uma função importante quando o produtor e o contratante se comprometem em um projeto de interesse comum no quadro de uma relação em longo prazo, como realizar investimentos específicos (por exemplo, a experimentação de uma nova técnica agrícola que requer a compra ou a utilização de novas tecnologias) (ver Capítulo 3, parágrafos 75-76). Nestes casos, as partes podem decidir suspender as execuções interdependentes a fim de prevenir as perdas e erros na realização do projeto comum (por exemplo, decidir que a máquina não será instalada sem assistência técnica), enquanto eles não suspenderão as prestações se isto criar obstáculo ao projeto (por exemplo, o produtor tem conhecimentos suficientes para instalar a máquina mesmo se ele não se beneficia da assistência técnica do contratante, uma vez que um atraso na produção poderia comprometer o resultado do projeto).

3. Redução do preço

21. A redução do preço se situa a meio-caminho entre o ajustamento do contrato e o exercício de uma medida. Uma redução do preço pode intervir quando a qualidade e a quantidade são insuficientes para a entrega, ou em resposta a uma inexecução. De fato, as partes se reservam com muita frequência, a possibilidade de determinar ou de ajustar o preço em função da qualidade real dos produtos quando ela pode ser claramente verificada (quer dizer, após a produção). Tais adaptações não pressupõem uma inexecução. Para este fim, sistemas de avaliação da qualidade podem ser previstos no quadro do contrato ou pela cadeia de aprovisionamento, ou serem incorporados por referência a fontes externas, que são geralmente aplicáveis a um mercado ou a um setor (ver Capítulo 3, parágrafos 47-56). A presente seção trata da redução do preço como medida a ser utilizada no caso de uma inexecução contratual.

22. A redução do preço é uma medida típica a ser utilizada em caso de não-conformidade ou entrega parcial⁶. Esta função visa, com efeito, preservar a

⁶ Para os contratos de compra e venda internacional, uma regra semelhante é enunciada nos arts. 50 e 51 da CVIM.

relação contratual e reequilibrar os valores das prestações trocadas. Ela é utilizada quando uma das duas prestações é defeituosa ou incompleta e a parte lesada não deseja uma execução *in natura* ou não deseja colocar fim ao contrato (ou poderia não obtê-los). Nos contratos de produção agrícola, segundo a lei aplicável, esta medida pode ser aplicada quando os insumos entregues pelo contratante não são conformes, quando o contratante deve pagar o preço dos insumos a despeito dos acordos iniciais, ou quando os produtos agrícolas entregues pelo produtor não estão conformes, mas podem mesmo assim serem utilizados pelo contratante (por exemplo, escoando-os nos mercados secundários e terciários). O caráter essencial da inexecução e a existência de um prejuízo não são normalmente condições exigidas para demandar uma redução do preço. Mas, quando a lei aplicável reconhece ao devedor o direito de remediar os defeitos, a redução do preço poderia se ver excluída em virtude desta lei⁷ (ver abaixo, parágrafos 44-45).

4. Resolução

23. O fim do contrato pode ser concebido como uma escolha ou como uma medida. Esta seção visa à resolução do contrato como uma medida a ser utilizada em caso de inexecução (ver igualmente o Capítulo 6, que trata da rescisão). A resolução do contrato pode ser considerada como a medida mais severa em caso de inexecução por uma parte, uma vez que ela reflete definitivamente o fracasso da relação contratual. A parte lesada admite que não há mais lugar para a cooperação nesta relação e escolhe outras opções sobre o mercado (se for o caso). A ameaça de colocar fim ao contrato pode todavia constituir uma incitação forte a negociar em caso de inexecução ou de risco de inexecução. As partes preveem frequentemente cláusulas resolutórias que conferem um direito unilateral de colocar fim ao contrato em caso de inexecução. A resolução pode ter efeitos além da relação contratual em questão (como o fim da participação em uma cadeia de aprovisionamento e a proibição de contratar com outras partes que participam desta cadeia, quiçá consequências mais severas quando a resolução se acompanha de uma inscrição sobre uma lista negra que proíbe contratar com o conjunto dos atores do mercado).

24. A resolução do contrato pode ser total ou parcial. Numerosos sistemas jurídicos exigem que a inexecução seja essencial para que uma parte lesada possa colocar fim ao contrato. Nas relações em longo prazo, notadamente

⁷ Para os contratos de compra e venda internacional, uma regra semelhante é enunciada no art. 50 da CVIM.

quando há várias partes no contrato, as partes podem mesmo convencionar antecipadamente que elas não colocarão fim ao contrato antes de um determinado prazo, durante o qual elas são obrigadas a cooperar. Quanto maior foi a implicação na cooperação estratégica, mais as partes preferirão subordinar a resolução do contrato a um descumprimento excepcionalmente grave. O direito interno limita frequentemente a faculdade das partes em colocar fim a seu contrato quando investimentos importantes foram efetuados. Fora dos casos admitidos de exoneração da responsabilidade, quando a resolução do contrato é fundamentada, ela se acompanha, quase sistematicamente, de indenização por perdas e danos. Com efeito, colocando fim ao contrato, a parte lesada não obtém nenhuma satisfação substancial, a não ser o fato de estar liberada de suas obrigações contratuais e poder assim se voltar para outras transações.

25. Os sistemas jurídicos diferem quanto ao procedimento a ser respeitado para colocar fim a um contrato. Segundo o direito aplicável, o produtor deverá acionar um tribunal, a menos que ele possa se contentar em endereçar um aviso escrito à outra parte. O direito aplicável pode autorizar as partes a seguir um procedimento extrajudicial se cláusulas resolutorias (permitindo colocar fim ao contrato por meio de uma notificação) são incluídas no contrato ou, se um aviso é endereçado à parte inadimplente, indicando um prazo para que esta parte cumpra sua obrigação. Além disso, os sistemas jurídicos não preveem sempre os mesmos prazos para notificar a resolução à parte inadimplente. No nível internacional, a parte lesada deve fazer chegar à outra parte uma notificação em um prazo razoável a partir do momento em que ela teve cumprimento do descumprimento⁸. A utilização de uma notificação é importante quando ela é associada a um período de graça. Durante este período, o contratante pode executar sua obrigação, o que impede ao produtor colocar fim ao contrato. Esta medida, como último recurso, pode desempenhar uma importante função nos contratos de produção agrícola em longo prazo ou nos contratos que tenham demandado às partes investimentos importantes.

26. Quando é colocado fim ao contrato, as partes se encontram geralmente liberadas de suas obrigações nascidas do contrato (a obrigação de fornecer os insumos, de transformar, de entregar, etc.), mas não de suas obrigações pós-contratuais, que podem persistir mesmo após a resolução do contrato (por exemplo, a obrigação de preservar a confidencialidade ou de se abster de utilizar determinados direitos de propriedade intelectual) (ver Capítulo 6,

8 Para os contratos comerciais internacionais, uma regra semelhante é enunciada no art. 7.3.2(2) dos Princípios do UNIDROIT e, para os contratos de compra e venda internacional, no art. 64(2)(b) da CVIM.

parágrafos 38-39). Se foi colocado fim ao contrato e uma obrigação não foi executada, ela não é mais devida. Se ela foi executada ou parcialmente executada, a restituição é devida à parte que a executou, eventualmente *in natura* ou sob a forma de uma soma em dinheiro. Quando a resolução decorre de um descumprimento, ela não exclui, normalmente, um pedido de indenização por perdas e danos. Ela não tem efeitos sobre as cláusulas do contrato relativas à resolução de conflitos ou que regem os direitos e obrigações das partes após a resolução ou a inexecução (por exemplo, a obrigação de pagar penalidades por ter denunciado o contrato ou a obrigação de atenuar o prejuízo devido à inexecução)⁹.

27. A resolução pode ser total ou parcial. Quando o contrato consiste em uma série de obrigações (por exemplo, entregas sucessivas) e uma parte não cumpre uma de suas obrigações, segundo a lei aplicável, a parte lesada pode não estar fundamentada a colocar fim ao conjunto do contrato. No quadro dos contratos de entregas sucessivas, por exemplo, se uma das entregas devidas é claramente não conforme, enquanto todas as outras são conformes às especificações do contrato, a resolução pode envolver unicamente a entrega não conforme. Segundo seja a resolução total ou parcial, todas as obrigações ou apenas algumas delas serão afetadas pela resolução. Apenas as execuções abrangidas pela resolução devem ser restituídas. Com efeito, como a resolução total libera as partes de todas suas obrigações, todas aquelas que já foram eventualmente executadas devem ser restituídas (ver a seguir, parágrafos 28-32). Em caso de resolução parcial, as obrigações não modificadas pela resolução (por exemplo, entregas de bananas já efetuadas) são mantidas sem que seja necessário restituí-las¹⁰.

5. Restituição

28. A restituição significa que uma parte não é autorizada nem pela lei, nem pelo contrato a conservar os bens ou as somas em dinheiro em seu poder, devendo restituí-los ao proprietário. No presente Capítulo, a restituição é examinada apenas se ela possa ser utilizada para restabelecer o equilíbrio da relação econômica entre as partes que a modificaram pelo fato da inexecução e da resolução consecutiva do contrato. A extensão das medidas de restituição

9 Para os contratos comerciais internacionais, uma regra semelhante é enunciada no art. 7.3.5 dos Princípios do UNIDROIT e, para os contratos de compra e venda internacional, no art. 81(2) de la CVIM.

10 Para os contratos comerciais internacionais, uma regra semelhante é enunciada no art. 7.3.5 e segs. dos Princípios do UNIDROIT.

depende da natureza da prestação efetuada, conforme ela se refira a uma soma em dinheiro, produtos agrícolas ou serviços.

29. Quando a execução consiste em fornecer bens ou serviços (prestações não pecuniárias), no momento da resolução total ou parcial do contrato, estes bens ou estes serviços devem ser restituídos *in natura*. Se a restituição *in natura* não é materialmente possível, os sistemas jurídicos podem prever que a restituição será efetuada em valor, a menos que: a) a restituição *in natura* seja impossível por razões que dependem da parte que demanda a restituição, caso em que a restituição em valor é devida¹¹ (por exemplo, uma máquina de colheita foi alugada ao produtor pelo contratante, mas a seguir foi utilizada por um dos empregados do contratante e foi danificada); ou b) a prestação executada não trouxe nenhuma vantagem ao destinatário¹² (por exemplo, a máquina de colheita nunca funcionou após a entrega ao produtor e foi destruída pouco tempo depois por uma tempestade).

30. Todavia, em um contrato de produção agrícola, a possibilidade real de proceder a uma restituição *in natura* pode ser bastante limitada dependendo se o objeto da execução porte sobre bens ou serviços. Tratando-se de bens, dois principais objetos devem ser examinados: os insumos fornecidos pelo contratante (ver Capítulo 3, parágrafos 73-77) e os produtos agrícolas (ver Capítulo 3, seção II, subseção A. “O produto”). Os insumos materiais, em princípio, devem ser restituídos ao contratante se eles foram por este fornecidos. Ora, segundo a fase da produção, eles já podem ter sido incorporados ao produto (por exemplo, as sementes já foram plantadas, os pesticidas já foram utilizados, ou os alimentos para os animais já foram consumidos, etc.), o que torna a restituição *in natura* impossível. Neste caso, se o produtor conserva a propriedade dos produtos agrícolas, o produtor poderia ter que pagar ao contratante o valor dos insumos utilizados, a menos que uma redução ou uma isenção possa ser demandada em razão da sua não conformidade. Ao contrário, quando a incorporação não teve ainda lugar, o produtor pode estar em condições de restituir *in natura* os insumos que foram recebidos, mas ainda não utilizados, assim como todo equipamento, máquina ou material pode ser retirado da propriedade do produtor sem ocasionar esforços e custos desrazoáveis. Se o contrato previa a utilização das terras do contratante, segundo a lei aplicável, a vantagem obtida com a utilização destas terras deverá ser restituída ao contratante.

11 Para os contratos comerciais internacionais, uma regra semelhante é enunciada no art. 7.3.6(3) dos Princípios do UNIDROIT.

12 Para os contratos comerciais internacionais, uma regra semelhante é enunciada no art. 7.3.6(2) dos Princípios do UNIDROIT.

31. Habitualmente, o contratante somente tem direito aos produtos agrícolas na fase final da execução do contrato, o produtor conservando até este momento, a propriedade e a posse dos produtos. Neste caso, segundo a lei aplicável, se ele coloca fim ao contrato, o produtor proprietário e possuidor poderá reter os produtos agrícolas, tais como as culturas e os animais sem ser obrigado a proceder a qualquer restituição. Mas quando o contratante conservou a propriedade das terras, das sementes ou dos animais, estes bens e as vantagens obtidas destes bens devem ser restituídos ao contratante se ele coloca fim ao contrato antes da data de expiração normal. Na prática, se o contratante colocou fim ao contrato recusando produtos não conformes, ele pode preferir não pedir a restituição. Em outros casos, por razões ligadas aos direitos de propriedade sobre as sementes (ver Capítulo 3, parágrafos 95-104), ele poderá pedir a restituição ou a destruição dos produtos, mesmo se eles não são conformes. A restituição pode igualmente ser impedida por um eventual direito de garantia ou direito de retenção conferido ao produtor sobre estes bens pelo contrato ou pela lei a fim de garantir obrigações contratuais (por exemplo, a obrigação do contratante de pagar o preço).

32. Quando a execução consiste em serviços (por exemplo, agronômicos ou de formação), é claro que a restituição *in natura* não é possível. Segundo a lei aplicável, a restituição em valor deveria ser considerada como razoável, à condição que os serviços tenham trazido efetivamente um determinado valor ao destinatário, não obstante a resolução ulterior e que eles não tenham sido fornecidos unicamente para servir à produção particular afetada pela resolução (por exemplo, um programa de formação oferecido gratuitamente pelo contratante a seus produtores). Com efeito, este tipo de serviço representa frequentemente um simples investimento assumido por uma das partes, visando uma execução otimizada do contrato, e não uma prestação fornecida à outra parte por meio de uma contrapartida. Além disso, quando a assistência técnica faz parte das obrigações do contratante (ver Capítulo 3, parágrafos 92-94), o mais comum no quadro de contratos em longo prazo, é que a resolução não possa se aplicar a outras prestações além daquelas afetadas pelo descumprimento contratual ou outro acontecimento que tenha acarretado a resolução (por exemplo, um caso de força maior). Por consequência, desde que uma parte do contrato afetada por tal acontecimento (por exemplo, uma entrega única) foi resolvida, o contrato de produção agrícola em seu conjunto continua em vigor e o produtor pode se beneficiar da assistência técnica sem ter que efetuar restituição em valor.

6. Indenização por perdas e danos

33. Indenização por perdas e danos pode ser pedida a título exclusivo ou em combinação com outras medidas¹³, e sua função difere por consequência. Na maior parte dos sistemas jurídicos, uma parte lesada em um contrato de produção agrícola pode sempre pedir indenização por perdas e danos se a inexecução não é devida a um caso de exoneração. Quando as perdas e danos são demandados a título exclusivo, o objetivo é normalmente colocar a parte lesada na posição em que ela estaria se o contrato tivesse sido executado. Por exemplo, se as perdas e danos constituem a única medida exercida, elas compreendem geralmente as despesas efetuadas e a perda de lucros.

34. Geralmente cabe à parte lesada provar os danos. Ela deve geralmente provar a inexecução, o prejuízo e o nexo de causalidade – contrariamente a outras medidas para as quais a existência de uma inexecução é suficiente para que a parte esteja fundada a pedir reparação. Determinados sistemas jurídicos invertem, todavia o ônus da prova, e neste sentido, é suficiente que a parte lesada prove a inexecução, enquanto a parte inadimplente deverá provar que nenhum prejuízo foi causado ou que o prejuízo não é imputável à inexecução. A fim de avaliar se uma inexecução ocasionou danos, os sistemas jurídicos referem-se a vários critérios, sendo os mais correntes os seguintes:

35. *A reparação integral*: A reparação integral significa que as perdas e danos passíveis de serem indenizados cobrem o conjunto do prejuízo sofrido (por exemplo, as despesas razoavelmente contraídas pelo produtor para armazenar os produtos em caso de descumprimento de recebimento dos produtos por parte do contratante) e os lucros dos quais a parte lesada foi privada (por exemplo, os lucros dos quais ela foi privada por consequência da venda dos produtos agrícolas pelo contratante)¹⁴.

36. *A previsibilidade*: A responsabilidade do devedor é comprometida em relação apenas aos prejuízos resultantes da inexecução que eram previsíveis ou que teriam sido razoavelmente previstos no momento da conclusão do contrato¹⁵. Se, por exemplo, o contratante descumpra a obrigação de receber os produtos nos prazos previstos, as despesas de conservação dos produtos

13 Para os contratos comerciais internacionais, uma regra semelhante é enunciada no art. 7.4.1 dos Princípios do UNIDROIT.

14 Para os contratos comerciais internacionais, uma regra semelhante é enunciada no art. 7.4.2 dos Princípios do UNIDROIT.

15 Para os contratos comerciais internacionais, uma regra semelhante é enunciada no art. 7.4.4 dos Princípios do UNIDROIT e, para os contratos de compra e venda internacional, no art. 74 da CVIM.

assumidas pelo produtor constituem uma consequência previsível do descumprimento do contratante; no entanto, o produtor poderia não obter indenização por uma perda de lucros que ele invoca por não ter continuado a negociação com um terceiro pelo fato da inexecução se esta negociação não fosse conhecida do contratante ou previsível por este último. Os produtores devem estar conscientes que alguns contratos podem conter cláusulas que permitem ao contratante ser indenizado pelos prejuízos imprevisíveis causados pela inexecução do produtor.

37. *A certeza*: A reparação é devida unicamente em caso de prejuízo estabelecido com um grau razoável de certeza¹⁶. Por exemplo, a simples possibilidade de o contratante poder ser privado de ganhos em razão de um atraso na entrega pelo produtor poderia não preencher o critério da certeza, a menos que existam negociações concretas, ou mesmo um contrato de compra obrigatório com um terceiro.

38. Se perdas e danos são devidos, todos os danos devem em geral ser indenizados, compreendendo o prejuízo efetivo sofrido (por exemplo, as despesas assumidas pelo produtor para substituir os insumos não conformes fornecidos pelo contratante) e o lucro do qual ele foi privado (por exemplo, uma redução do preço que lhe foi imposto nas transações conexas em razão dos insumos não conformes, fornecidos pelo contratante, que o produtor utilizou)¹⁷. Regra geral, a indenização corresponde à perda de valor da execução esperada (dedução feita, no entanto, da economia resultante da ausência de contraprestação). Esta perda não pode, todavia, ser indenizada se ela deu lugar a uma redução do preço pelo mesmo montante. Quando a parte lesada opta por uma operação de substituição, segundo a lei aplicável, a indenização equivale normalmente à diferença entre o preço fixado no contrato e o preço de substituição (o preço obtido na operação de substituição).

39. Em alguns sistemas jurídicos, a indenização à qual pode pretender a parte lesada é calculada de forma a restabelecer esta última em posição que era a sua antes da conclusão do contrato. Este método leva em conta as despesas assumidas visando a execução, ou no quadro da execução, das quais são descontadas as perdas que a parte lesada teria incorrido se o contrato tivesse sido executado, das quais pode a parte lesada apresentar a prova com uma certeza razoável. Desde que a lei o permita, este método poderia ser

16 Para os contratos comerciais internacionais, uma regra semelhante é enunciada no art. 7.4.3 dos Princípios do UNIDROIT.

17 Para os contratos comerciais internacionais, uma regra semelhante é enunciada no art. 7.4.2(1) dos Princípios do UNIDROIT.

conveniente, em particular para proteger um produtor em caso de inexecução pelo contratante, como veremos mais adiante (ver abaixo, parágrafos 139-144).

40. As partes em um contrato podem normalmente, em virtude da lei aplicável, determinar o tipo e o montante de perdas e danos que são possíveis de obter por meio das estipulações contratuais. As partes podem limitar o montante das perdas e danos que são possíveis de obter, e modificar o princípio da reparação integral, por exemplo, excluindo ou limitando as perdas e danos por prejuízo indireto.

41. As partes podem igualmente fixar antecipadamente o montante das perdas e danos a serem versadas em caso de descumprimento. Estas cláusulas podem contribuir para reduzir as despesas de contenciosos ligados à necessidade de apresentar a prova do prejuízo e de determinar o montante da reparação. Ao mesmo tempo, particularmente quando as cláusulas levam em conta valores e despesas que os tribunais não estarão em medida de avaliar (por exemplo, prejuízos imateriais, custo dos investimentos efetuados fundados sobre uma execução correta do contrato, etc.), estas cláusulas tendem a incitar a execução.

42. Em alguns casos, se a lei aplicável o permite, a função de penalidade prevê e as partes se reservam o direito de pedir perdas e danos e, além disso, uma penalidade. A liberdade de fixar penalidades pecuniárias em razão da inexecução pode no entanto, em alguns sistemas jurídicos, fazer objeto de proibição, de limitação ou ser suscetível de revisão. Segundo a lei aplicável, a liberdade contratual pode se encontrar limitada segundo a extensão das exclusões de responsabilidade, conforme o descumprimento seja essencial ou não e que o comportamento da parte inadimplente seja intencional ou temerário.

7. Juros e atrasos de pagamento

43. Em alguns sistemas jurídicos, as obrigações pecuniárias, correspondentes notadamente ao preço dos insumos, àquele dos produtos ou à indenização, são combinados com as obrigações de pagar juros. Os juros são frequentemente (mas nem sempre) previstos pelo direito dos contratos no nível nacional e internacional em caso de atraso de pagamento de obrigações pecuniárias¹⁸. Por conseguinte, juros são devidos quando uma parte exerce seu direito de pedir um pagamento diferido se isto for permitido. Se a outra parte

18 Para os contratos comerciais internacionais, uma regra semelhante é enunciada no art. 7.4.9 dos Princípios do UNIDROIT e, para os contratos de compra e venda internacional, no art. 78 da CVIM.

decidir por colocar fim ao contrato, os juros devidos podem ser determinados levando-se em conta o tempo de atraso de pagamento e o tempo necessário para efetuar uma operação de substituição. O pagamento de juros não exige geralmente a apresentação da prova efetiva do prejuízo sofrido pela parte lesada. Todavia, ele não limita em nada o direito da parte lesada de pedir uma reparação pelo prejuízo suplementar que ele teria sofrido (por exemplo, uma indenização mais elevada do produtor em benefício de uma instituição de financiamento em virtude de cláusulas de um contrato de financiamento que eram conhecidas do contratante). Neste último caso, o produtor deverá fornecer provas específicas e o prejuízo deverá satisfazer aos critérios habituais de previsibilidade e de certeza¹⁹. Tanto no plano nacional, quanto internacional, se apresentará a questão sobre as taxas de juros que deveriam ser aplicadas às obrigações pecuniárias em caso de inexecução.

B. A função do comportamento da parte lesada

44. As medidas são exercidas contra a parte inadimplente. Mas, segundo o direito aplicável, o comportamento da parte lesada poderia influenciar sobre o acesso a determinadas medidas, não autorizar o exercício de algumas delas ou ainda, reduzir o alcance das medidas utilizadas. A parte lesada pode ter contribuído para a inexecução (o que se denomina em determinados sistemas jurídicos “negligência comparativa” ou “negligência concorrente”)²⁰ ou não ter feito nada para atenuar os efeitos negativos da inexecução (em numerosos sistemas jurídicos, fala-se em obrigação de minimizar os danos)²¹. Por exemplo, se a parte lesada contribuiu para a inexecução, ela poderia não estar fundamentada a pedir a resolução ou a execução *in natura*, ou ela poderia ter que assumir uma parte das despesas suplementares que serão suportadas pela parte inadimplente para executar sua obrigação. Isto pode proporcionar uma redução do preço.

45. O comportamento da parte lesada pode contribuir para a inexecução da outra parte. É o caso, por exemplo, quando a parte lesada não cumpre obrigações que poderiam permitir alcançar o resultado esperado. Por exemplo, a não conformidade do produto pode ter sido causada por práticas agrícolas

19 Para os contratos comerciais internacionais, uma regra semelhante é enunciada nos arts. 7.4.3 e 7.4.4 dos Princípios do UNIDROIT.

20 Para os contratos comerciais internacionais, uma regra semelhante é enunciada no art. 7.4.7 dos Princípios do UNIDROIT.

21 Para os contratos comerciais internacionais, uma regra semelhante é enunciada no art. 7.4.8 dos Princípios do UNIDROIT.

desconformes e por uma assistência insuficiente por parte do contratante, o qual tinha por obrigação contratual fornecer serviços técnicos, mas não o fez. Quando a parte lesada exerce posteriormente uma ação de indenização, sua própria contribuição à inexecução pode reduzir as perdas e danos que ela poderia obter segundo o grau de culpa de cada parte e o nexo de causalidade entre os atos e omissões, e uma execução defeituosa²². A fim de promover a cooperação e evitar comportamentos oportunistas, alguns sistemas jurídicos podem limitar o exercício das medidas, quando a parte lesada contribuiu para a inexecução.

46. A obrigação da parte lesada de atenuar as consequências da inexecução é largamente consagrada tanto nos sistemas de direito interno, quanto no direito internacional, embora existam divergências. A execução desta obrigação implica normalmente o direito de recobrir as despesas razoáveis assumidas a fim de atenuar o prejuízo devido à inexecução. Um descumprimento a tal obrigação, quando ela é reconhecida pela lei, não permite à parte lesada ter direito à reparação integral de seu prejuízo ou de pretender a reparação do prejuízo resultante do seu próprio inadimplemento. Uma atenção especial é conferida às operações de substituição efetuadas em tempo útil em vista de limitar o dano e de impedir que ele se agrave com a flutuação dos preços. A obrigação de atenuar o dano se encontra nos contratos bilaterais, como também nos contratos multilaterais e conexos. É evidente que para os contratos multilaterais e conexos, o alcance e os objetivos da obrigação de atenuar o dano poderão variar, uma vez que um número mais importante de partes poderia ser suscetível de adotar medidas de atenuação do prejuízo.

C. O direito à correção pela parte inadimplente

47. Os sistemas jurídicos permitem frequentemente à parte inadimplente tentar remediar a inexecução antes que um meio seja colocado em prática. É geralmente o caso quando a execução ou a correção do descumprimento ocorrem depois do prazo previsto para a execução, enquanto a correção, ou prestações de substituição, ocorrendo antes do prazo previsto para a execução das prestações de substituição, são permitidas de forma ainda mais ampla pelos sistemas jurídicos internos e pelo direito internacional dos contratos²³. Por exemplo, o produtor é em geral autorizado a reparar os defeitos se a inspeção

22 Para os contratos comerciais internacionais, uma regra semelhante é enunciada no art. 7.4.7 dos Princípios do UNIDROIT.

23 Para os contratos comerciais internacionais, uma regra semelhante é enunciada no art. 7.1.4 dos Princípios do UNIDROIT e, para os contratos de compra e venda internacional, no art. 37 da CVIM.

dos produtos e a detecção do defeito de conformidade tenham lugar antes da data fixada para a entrega (ver Capítulo 3, parágrafos 135-143). Uma vez expirado o prazo previsto para a execução, o direito de proceder a uma última tentativa de execução é reconhecido por alguns sistemas jurídicos, mas não por todos. Quando este direito é reconhecido, ele pode ser concebido como uma condição para pedir que seja colocado fim ao contrato, e mais raramente para exercer outras medidas. Ele pode igualmente ser definido como uma garantia procedimental para a parte inadimplente, a quem uma notificação deve ser endereçada para lhe deixar uma possibilidade de executar antes que a resolução seja declarada. Quando é admitido pelo direito aplicável, o direito a uma última tentativa de execução poderá tomar a forma de um direito a reparar ou um direito a substituir a prestação defeituosa quando uma tentativa anterior de correção fracassou.

48. Quando reconhecido, o direito a corrigir a prestação pela parte inadimplente suspende normalmente o direito da parte lesada de recorrer a outras medidas além da suspensão da execução e do pedido de perdas e danos pelo prejuízo que ela tenha sofrido a despeito da correção²⁴. A resolução do contrato, assim como a redução do preço, podem, pois, serem excluídas. Além disso, e sob reserva que exista um direito à correção nos limites descritos acima, a escolha entre a reparação e a substituição poderia pertencer à parte inadimplente e não à parte lesada, no exercício de seu direito de proceder à correção.

D. A renegociação

49. Enquanto as cláusulas do contrato alocam os riscos e as responsabilidades em caso de uma inexecução específica, as medidas previstas poderiam não ser adaptadas aos interesses das partes em razão da superveniência de circunstâncias e de fatos novos. A cooperação após uma inexecução é essencial para preservar os investimentos materiais e imateriais efetuados. Por exemplo, um contrato de produção agrícola poderia estabelecer que o descumprimento de uma determinada obrigação (a não-obtenção de uma certificação para um insumo, um procedimento ou uma produção é uma ilustração) ocasionaria o fim imediato do contrato. De fato, as partes poderiam convencionar ulteriormente que este descumprimento é apenas provisório, visto que as despesas incorridas e os investimentos realizados seriam perdidos se fosse colocado fim ao contrato. Ao mesmo tempo, a falta de obtenção da

24 Para os contratos comerciais internacionais, uma regra semelhante é enunciada no art. 7.1.4 dos Princípios do UNIDROIT.

certificação poderia exigir uma adaptação correspondente do contrato, as partes fazendo um acordo sobre a entrega dos produtos não conformes para um mercado diverso daquele que foi inicialmente indicado. Elas poderiam também se entender sobre a adoção de um plano de correção a fim de permitir a certificação para futuras entregas (ver Capítulo 2, parágrafo 55). Nestas circunstâncias, a renegociação pode ser uma ocasião para proteger investimentos e assegurar a manutenção de uma relação contratual.

II. Medidas que podem ser exercidas pelo contratante em caso de inadimplemento de obrigações pelo produtor

50. Os produtores têm obrigações ligadas ao respeito de normas de produtos e obrigações ligadas ao respeito de normas de procedimento. Em relação aos produtos, várias obrigações concernem diretamente suas características materiais (a qualidade, a quantidade, a data de entrega) ou a remuneração correspondente (o preço, o momento de pagamento) (ver Capítulo 3, parágrafo 2). As normas de produtos se referem às vezes aos produtos e aos serviços, pelo fato de que para um grande número de produtos (para criação de animais e a aquacultura), os contratos de produção implicam mais o fornecimento de serviços que de produtos (ver Introdução, parágrafos 8-12).

51. Uma das principais tarefas que incumbe ao produtor é a de assegurar que a produção respeite as normas de procedimento prescritas pelo contrato, assim como as boas práticas agrícolas (ver Capítulo 3, parágrafos 105-117). As obrigações ligadas ao procedimento são aquelas que concernem o processo pelo qual os bens são produzidos (o procedimento de produção, a tecnologia utilizada, as condições de trabalho). Algumas destas obrigações podem ter por objetivo que os produtos tenham as características físicas desejadas (a quantidade de adubos e a maneira de empregá-los, a utilização de pesticidas, as condições de higiene), enquanto outras obrigações podem ter apenas uma relação longínqua com a qualidade do produto no sentido físico e ser mais estreitamente ligadas a atributos imateriais do produto ou do processo (o respeito de normas ambientais e de desenvolvimento sustentável, os benefícios para a comunidade, as preocupações relativas à igualdade entre homens e mulheres e os povos autóctones) (ver Capítulo 3, parágrafo 2). Outros meios que aqueles ligados à conformidade dos produtos podem ser invocados em caso de descumprimento a estas obrigações.

52. Se as medidas por inexecução de uma obrigação ligada ao produto e as medidas por inexecução de uma obrigação ligada ao procedimento são fundadas sobre princípios comuns, a sequência do exercício destas medidas pode ser diferente e algumas delas podem ser excluídas. Por exemplo, enquanto a resolução é normalmente subordinada ao critério de um descumprimento

essencial para as obrigações ligadas ao produto, ela é geralmente excluída para as obrigações ligadas ao procedimento, as medidas adotadas neste caso visam restabelecer a conformidade e a manutenção da relação contratual.

53. Na maioria dos sistemas jurídicos, o produtor é responsável pelos acontecimentos que decorrem de seu controle e ele é exonerado no caso contrário. O controle supõe o caráter previsível ou evitável dos impedimentos (ver Capítulo 4, parágrafos 21-24). Se o produtor pode prever o risco que um acontecimento possa tornar a execução mais onerosa, ou comercialmente impraticável, ele assumirá este risco, a menos que o contrato preveja de forma expressa que ele seja exonerado, referindo-se à força maior ou a outro caso de exoneração. Via de regra, os acontecimentos inevitáveis, mesmo se às vezes previsíveis, compreendem alguns fenômenos naturais (tais como as inundações, os granizos, as secas e os tremores de terra), as modificações de regulamentação no nível nacional ou internacional, e as modificações de preço e de estrutura de mercado. Da mesma forma, um acontecimento que torne a execução mais onerosa será considerado como escapando do controle do produtor se ele pode ser evitado pela adoção de medidas, mesmo se elas tenham por efeito aumentar sensivelmente o custo da execução. Os acontecimentos que podem ser evitados compreendem aqueles que exigem medidas de precaução e medidas de correção suplementares a partir do momento em que o impedimento aconteceu. Quando a responsabilidade do produtor é exonerada, existem várias opções contratuais: a resolução do contrato, os meios fundados sobre a execução (notadamente o pagamento do preço dos insumos), a restituição (ver Capítulo 4 sobre a exoneração da responsabilidade em caso de inexecução). Em particular, nos contratos em longo prazo em que a isenção pode ser limitada a apenas uma prestação, o recurso a outras medidas (por exemplo, ao direito à execução) para as obrigações ligadas ao procedimento pode ser particularmente importante.

54. As medidas que podem ser exercidas pelo contratante vão do direito à execução à resolução, sua extensão e suas modalidades podendo variar segundo a sua base jurídica, conforme se trate da lei aplicável, de códigos de conduta incorporados ao contrato pelas partes, de regulamentações setoriais quando os produtos são comercializados no quadro de mercados regulamentados ou de sistemas de certificação. Os programas privados preveem frequentemente outras formas de sanções fundadas sobre a reputação e a participação, indo da advertência à perda da qualidade de membro, e a inscrição sobre listas negras ou listas cinza. É frequentemente possível combinar diferentes medidas. A indenização por perdas e danos, por exemplo, pode ser combinada a outras medidas ou requerida a título exclusivo. O ônus da prova será em função do meio invocado (ver acima, parágrafo 34). As seções seguintes apresentam as

principais medidas das quais o contratante poderá se prevalecer se um produtor não executa as obrigações lhe atribuídas no contrato de produção agrícola.

A. Execução in natura

1. Descumprimento de obrigações relativas ao procedimento

55. As obrigações ligadas ao procedimento podem ser mais ou menos estreitamente ligadas à conformidade dos produtos e seu conteúdo diferirá segundo o fornecedor (ver acima, parágrafo 49). No que se refere ao aporte de insumos, estas obrigações são claramente ligadas à conformidade do produto, enquanto para as obrigações decorrentes do interesse geral ou de normas sociais, o liame é mais longínquo ou inexistente. Em alguns casos, a inexecução pode comprometer a capacidade de entregar produtos conformes, enquanto em outros casos, o descumprimento pode não ter uma influência importante sobre a execução principal do produtor. As medidas em caso de descumprimento de obrigações ligadas ao procedimento tendem a manter a relação e necessitam frequentemente da cooperação da parte lesada.

56. Quando o contratante identifica descumprimento quanto ao fornecimento de insumos pelo produtor ou por terceiros (ver Capítulo 3, parágrafos 71-72), ele pode tomar medidas sem precisar esperar a entrega. Existem medidas que podem frequentemente serem exercidas antes que o defeito de conformidade do produto se materialize. Elas podem visar a obtenção de reparação ou de substituição dos insumos ou modificar o procedimento de produção, a fim de assegurar a conformidade, embora em presença de insumos defeituosos. Um descumprimento das obrigações ligadas ao procedimento pode ocorrer antes da entrega do produto final, como também após a entrega, por exemplo, quando as informações exigidas para fins de traçabilidade não são bem relatadas e colocadas à disposição do contratante ou de terceiros (tais como os agentes de certificação) (ver Capítulo 3, parágrafo 115). O descumprimento pode igualmente ocorrer após a expiração do contrato, quando certas obrigações ligadas ao procedimento sobrevivem ao contrato.

a) Direito à execução

57. As obrigações ligadas ao procedimento podem exigir do produtor que ele proceda a uma série de atividades segundo uma sucessão de etapas até o final do procedimento. O contratante pode ser fundado a exigir a execução a fim de assegurar a conformidade às normas de procedimento. Ele pode pedir ao produtor que respeite as boas práticas agrícolas, que se conforme às instruções técnicas que figuram nos manuais e limitar os efeitos negativos sobre o meio ambiente. Na ausência de respeito a estas obrigações, o produtor poderia

não obter a certificação, o que comprometeria o valor do produto final e sua qualidade comercial. No quadro do processo de produção, a função importante do contratante que exerce o acompanhamento, fornece conselhos e exerce certo controle, exige a cooperação e a comunicação entre as partes (ver Capítulo 3, parágrafos 118-123). O direito à execução pode abranger as atividades particulares ou simplesmente transmitir informações sobre o processo ou o produto, notadamente quanto à sua segurança e à sua qualidade (ver Capítulo 3, parágrafos 42-59).

b) Medidas de correção

58. Medidas de correção são frequentemente solicitadas desde que uma norma técnica comportando obrigações ligadas ao procedimento não tenha sido respeitada. Medidas de correção podem ser exigidas visando limitar os riscos causados pelo descumprimento, além da execução ou da execução de substituição se a emergência de riscos faz parecer que o comportamento inicialmente convencionado não permita assegurar a conformidade. O pedido de medidas de correção não implica necessariamente que os descumprimentos darão lugar a um defeito de conformidade da produção, pois ela se aplica não apenas às obrigações ligadas ao procedimento que são essenciais para assegurar a conformidade do produto, mas também às obrigações que estão relacionadas com a não conformidade ou a traçabilidade do produto.

59. Quando as obrigações ligadas ao procedimento e se referindo à qualidade ou à segurança não são respeitadas, o contratante pode estar fundado a pedir medidas de correção. Medidas de correção podem ter implicações mais profundas e podem se relacionar com a estrutura do processo de produção. A partir do momento em que um descumprimento foi detectado, o contratante pode pedir ao produtor que apresente modificações ao processo de produção, a fim de corrigir os problemas de qualidade ou de segurança. Esta medida é frequentemente mencionada nas condições gerais dos grandes distribuidores, e pode aplicar-se ao conjunto dos contratos que se encontram ao longo da cadeia de aprovisionamento. As medidas de correção podem tomar a forma de planos de ação que modifiquem o procedimento de produção, a utilização dos insumos ou o tipo de práticas agrícolas. A adaptação do procedimento de produção por um plano de ação pode permitir a entrega de produtos conformes mesmo em caso de descumprimento. Desde que seja possível prevenir ou reduzir o defeito de conformidade, a eficácia das ações de correção dependerá de uma intervenção e de uma capacidade de detecção de riscos ou de problemas de qualidade em tempo útil. Esta medida evita, em um estágio precoce, o defeito de conformidade dos produtos.

60. Quanto às obrigações ligadas à segurança (ver Capítulo 3, parágrafos 57-59), as medidas de correção podem se aplicar às falhas na evolução e na gestão dos riscos. Estas medidas visam remediar os problemas constatados no nível do processo de produção quando a detecção dos riscos é inadequada. Elas podem conter um defeito que afete a supervisão dos riscos e a avaliação correta da emergência de riscos quando, por exemplo, alguns riscos que tinham sido detectados pelo produtor apenas se tornam aparentes depois que o contratante procedeu à inspeção no quadro de um programa de gestão da segurança. Da mesma forma, para as obrigações ligadas à qualidade (ver Capítulo 3, parágrafos 42-56), medidas de correção podem servir para assegurar o respeito das normas de denominação de origem, de indicações geográficas, comportando outros aspectos da qualidade.

61. O conteúdo preciso da medida de correção a ser tomada pelo produtor é frequentemente determinado em acordo com o contratante e, quando uma certificação encontra-se em jogo, com o agente de certificação. O produtor pode assim ter que apresentar um plano de ação visando modificar o procedimento a um ponto de controle essencial, a fim de tratar as causas de um potencial defeito de conformidade. A cooperação é necessária para tornar a correção efetiva.

62. A medida de correção mais radical é a da substituição da pessoa no processo de produção. Em determinadas circunstâncias, e após o fracasso das tentativas do produtor para remediar o problema, alguns contratos permitem ao contratante ou a terceiros por ele designados, substituir o produtor às suas custas se se tornar claro que este último não poderia executar suas obrigações contratuais. Particularmente no quadro dos contratos de criação (e de maneira limitada nos contratos relativos a produtos vegetais), esta medida permite ao contratante ou a um terceiro substituir temporariamente o produtor e continuar a atividade, produzindo diretamente nos locais do produtor.

2. Defeito de conformidade do produto

63. Uma das principais obrigações do produtor é a de entregar produtos conformes (ver Capítulo 3, parágrafos 124-143). A conformidade se refere à segurança, à qualidade e à origem do produto. A maioria dos sistemas jurídicos prevê regras subsidiárias quanto aos meios previstos no contrato para o caso de não conformidade. Frequentemente, a parte lesada tem a escolha entre várias medidas. Segundo a lei aplicável, a escolha da medida para a não conformidade, que pode ser exercida pelo contratante, poderá depender de certo número de fatores, notadamente do momento no qual o defeito de conformidade foi detectado, a existência de mercados secundários ou terciários e os efeitos negativos em face de terceiros (tais como os consumidores) que

poderão exigir que se opere a distinção entre a segurança e a qualidade. Além disso, a duração do contrato e a natureza do ciclo biológico do produto poderão afetar a escolha da medida a ser utilizada e o grau de cooperação que ela implica.

64. O defeito de conformidade dos produtos e os riscos associados à produção vegetal ou animal podem sobrevir não apenas antes da entrega, como também após, durante o processo de transformação, a cada etapa da cadeia ou no momento do consumo. As medidas que podem ser exercidas em caso de defeito de conformidade podem variar segundo o momento no qual o defeito de conformidade é detectado, a possibilidade de corrigir os defeitos podem diminuir com o tempo. Uma detecção precoce quando de uma inspeção pode permitir correções mais importantes, enquanto a detecção no momento da entrega pode tornar as medidas de correção difíceis de serem aplicadas, notadamente para os gêneros perecíveis. Quando o defeito de conformidade aparece unicamente em um estágio ulterior, mas antes da entrega, a substituição, ao invés da reparação, pode ser a medida mais apropriada.

65. Diferenças importantes relativas à escolha das medidas podem surgir no momento em que os defeitos forem detectados. Salvo em caso de inexecução antecipada, uma detecção em um estágio precoce não acarreta necessariamente a rejeição dos produtos, e as partes podem desejar conferir ao produtor o direito de corrigir as falhas. Ao contrário, quando o defeito de conformidade é detectado no momento da entrega, o contratante poderia desejar se reservar o direito de recusar o produto e se prevalecer de outros meios segundo a gravidade do defeito de conformidade, que vai desde a reparação até a resolução, passando pela substituição, a redução do preço ou uma desclassificação da qualidade do produto. A rejeição, enquanto tal, não representa estritamente uma medida: é um direito do qual pode o contratante se prevalecer para aceder a outras medidas e suspender o pagamento do preço cada vez que um pagamento é subordinado à aprovação dos produtos. Após a rejeição, a escolha de uma medida a ser adotada deveria levar em conta a natureza do contrato e os interesses das partes. Salvo estipulação em contrário no contrato, a fim de preservar os investimentos e a relação, notadamente se se trata de uma relação em longo prazo, a lei aplicável poderia exigir do contratante que ele peça primeiramente a reparação e, unicamente se esta não for satisfatória, poderá ele pedir a substituição do produto.

66. Pode ser aconselhável às partes estruturar as medidas em função do comportamento do produtor após o descumprimento. Por exemplo, um prazo preciso pode ser concedido ao produtor para tomar medidas de correção ou de reparação. Se, uma vez decorrido o prazo, o descumprimento persiste, o contratante deveria ter a escolha: seja de aceitar os produtos não conformes e

pedir uma redução do preço; seja de recusá-los e se prevalecer de outros meios, a saber a substituição ou a resolução. O pagamento será devido no primeiro caso (a substituição) mas não no segundo (a resolução).

67. Ao determinar as medidas a serem adotadas em caso de defeito de conformidade do produto, é aconselhável examinar a disponibilidade de mercados secundários ou terciários sobre os quais os produtos de substituição poderão ser comprados e os produtos não conformes serem vendidos. Esta possibilidade afeta particularmente o exercício de uma medida de substituição e a avaliação das perdas e danos correspondentes. Ela pode igualmente levar o contratante a desclassificar os produtos e a aplicar uma redução do preço em razão da qualidade inferior dos produtos vendidos sobre um mercado secundário.

68. A não conformidade relativa à qualidade e aquela relativa à segurança podem ser abordadas de forma distinta. A segurança dos gêneros alimentares e dos alimentos para animais é regulamentada pela lei e por normas privadas, essencialmente de aplicação imperativa (ver Capítulo 1, parágrafo 45). As normas de segurança impedem os produtores de colocarem no mercado produtos perigosos e que apresentem riscos, inclusive nos mercados intermediários. Os contratos de produção agrícola não podem derrogar as disposições regulamentares que tornam o produtor responsável pelo não-respeito das normas de segurança. Um contratante agindo contra o produtor pelo fato de produtos perigosos ou que apresentem riscos deveria, ele também, se conformar às disposições regulamentares quando ele vende os produtos a compradores *en aval* da cadeia (ver Capítulo 3, parágrafos 57-59). A escolha das medidas é, por consequência, condicionada pelo objetivo de limitar os riscos de prejuízo em relação a terceiros em caso de defeito de conformidade resultante de um descumprimento das normas de segurança. Um delito ou uma aplicação da responsabilidade podem ser evitados por medidas preventivas. Por exemplo, quando foi constatado que produtos não conformes apresentavam riscos, o contratante deveria poder exigir que os produtos sejam tratados para reduzir o risco a um nível compatível com as exigências de segurança. O recurso a mercados secundários ou terciários pode ser permitido em caso de não conformidade às normas de qualidade, mas pode ser excluído em caso de não conformidade às normas de segurança. As disposições regulamentares são geralmente menos rigorosas no que se refere à qualidade, embora os objetivos de proteção dos consumidores na matéria possam influenciar sobre a escolha das medidas a serem adotadas pelo contratante. Quando a segurança não está em jogo, medidas que consistem em desclassificar o produto e fornecer informações claras aos consumidores são normalmente suficientes.

a) *Medidas de correção*

69. Em caso de defeito de conformidade dos produtos, o contratante pode estimar oportuno pedir a adoção de medidas de correção. As medidas de correção podem se referir à segurança, à qualidade ou à quantidade. Elas concernem tanto as causas como os efeitos da não conformidade. Embora a correção por descumprimento das obrigações ligadas ao procedimento possa ser eficaz se ela é pedida durante o processo de produção, pode acontecer de o descumprimento se tornar aparente apenas no momento da inspeção dos produtos finais (não conformes), ou de o defeito de conformidade ser devido a fatores externos, independentes do processo de produção (por exemplo, uma infestação dos produtos após a produção e pouco antes da inspeção). Quando identifica os riscos graves de não conformidade dos produtos no momento da entrega, o contratante pode desejar se reservar o direito de recusar os produtos. Um leque de medidas pode ser previsto em caso de recusa. Se os produtos apresentam um risco, o contratante pode estar fundado em aplicação do contrato a pedir ao produtor que suprima ou reduza os riscos. O tratamento dos riscos dos produtos pode ter que limitar os riscos de segurança alimentar por meio de níveis aceitáveis ou destruir os produtos em conformidade com procedimentos que respeitem o meio ambiente. O leque das medidas de correção é muito mais extenso que o leque das medidas de reparação.

70. Dentre as medidas de correção, a informação e a etiquetagem podem desempenhar uma função importante (ver Capítulo 3, parágrafo 59). Por exemplo, se um produto sem glúten não respeita as normas aplicáveis, no caso dos produtos sem glúten, o produtor poderia ter que isolar os produtos não conformes e colocar uma etiqueta de atenção contra os riscos de presença de glúten no produto. O contratante pode pedir complementos de informações ou pedir para modificar as informações ou as etiquetas em conformidade com as medidas de correção adotadas visando limitar os riscos.

71. As medidas de correção podem compreender várias ações, como a de examinar e de determinar as causas do defeito de conformidade, de fazer um rol das medidas apropriadas para impedir casos recorrentes de defeito de conformidade e, por consequência, modificar o procedimento de produção. Mesmo no momento da entrega, quando o defeito de conformidade é devido a descumprimentos ligados ao procedimento, a parte lesada pode pedir medidas de correção relativas à conformidade do produto e, visando entregas futuras previstas no quadro de relações em longo prazo, ela poderia pedir a aplicação de medidas visando corrigir as falhas ligadas ao procedimento que ocasionaram o defeito de conformidade e que poderiam se reproduzir.

72. A definição, pelo contrato, das medidas de correção deveria idealmente levar em conta o momento em que o defeito de conformidade é detectado.

Quando as normas visam a proteção de terceiros, principalmente a proteção dos consumidores, a finalidade da correção é a de evitar não apenas prejuízos econômicos, como os danos corporais que possam ser causados pela introdução no mercado de produtos que apresentem riscos. Mesmo no momento da entrega, a correção é importante. É evidente que quando a detecção do defeito de conformidade intervém em um estágio precoce, ela pode ser mais eficaz. Quando a correção dos produtos não é uma solução viável, o produtor pode se ver solicitado a retirar ou a praticar o *recall* dos produtos (ver abaixo, parágrafos 77-80).

b) Reparação

73. Os casos aos quais se aplicam medidas de reparação são menos numerosos que aqueles aos quais se aplicam medidas de correção. A reparação se refere ao próprio produto e seus defeitos que o tornam impróprio ao uso ou que apresentem um risco. Ela não se refere às causas do defeito de conformidade e não é um meio para obter da parte faltosa que ela traga modificações à gestão do processo de produção. Quando detectado no momento da entrega, o defeito de conformidade pode em alguns casos ser corrigido pela reparação. Por exemplo, se o nível de seca ou de umidade se afasta dos parâmetros prescritos pela norma técnica, o contratante pode se reservar o direito de exigir que o produto seja submetido a um novo processo de secagem à custa do produtor. Este meio não é, no entanto, apropriado quando o contratante contribuiu para a inexecução (por exemplo, não fornecendo a assistência necessária durante o processo de produção). Por outro lado, as partes podem se entender sobre a repartição dos custos de reparação.

c) Substituição

74. Segundo a lei aplicável, quando a reparação não for possível ou exigir esforços desrazoáveis, o contratante pode desejar se reservar o direito de pedir a execução *in natura* com a substituição dos produtos. Mas, em numerosos contratos agrícolas, a substituição poderia não ser uma solução viável quando o produtor não pode aceder de maneira autônoma ao mercado para obter produtos de substituição. A própria natureza dos contratos de produção agrícola, que implica a participação do contratante por diretivas e um acompanhamento durante o processo de produção (ver Capítulo 3, parágrafos 118-123), parece efetivamente difícil de conciliar com a substituição dos produtos por outros obtidos no mercado. O produtor poderia, no entanto, ter que remeter ao contratante outros lotes de produtos que ele mesmo tenha produzido, em conformidade com as exigências contratuais e sob a supervisão do contratante. Este pode ser o caso quando a produção excede as quantidades previstas no contrato e compreende tanto produtos conformes

quanto produtos não-conformes, o que permite a substituição destes últimos pelos primeiros. Isto pode ocorrer, por exemplo, quando o produtor é uma cooperativa ou um grupo de produtores. O contrato pode igualmente prever a possibilidade para o contratante de optar por uma transação de substituição e de pedir perdas e danos se o preço dos produtos obtidos é mais elevado ou se eles são de qualidade inferior.

75. Pode ocorrer uma situação particular quando o contratante conserva a propriedade dos animais (ou mais raramente, das culturas), e o produtor tenha criado os animais do contratante e seus próprios animais seguindo as instruções do contratante. Nestas circunstâncias, o contrato poderia prever uma substituição cruzada, a saber, a substituição dos animais não-conformes do contratante por animais conformes do produtor.

5. Descumprimento da obrigação de entregar o produto

76. A entrega de produtos não-conformes difere de um defeito de entrega (ver Capítulo 3, parágrafos 124-143), assim o conteúdo da medida (e da eventual sequência de utilização das medidas) pode também diferir. O defeito afetando a entrega do produto engloba a ausência total de entrega, um atraso na entrega, uma entrega em um endereço diverso e uma entrega parcial (incompleta). Em todos estes casos, o contratante pode ter interesse em pedir a execução²⁵. A execução *in natura* não é, todavia possível em determinadas circunstâncias, tendo em vista a natureza perecível dos gêneros, quando o atraso de entrega reduz o valor dos produtos a zero, as despesas de conservação, conforme a duração do atraso e a natureza dos produtos, e as despesas de transporte, particularmente em caso de entrega em um endereço diverso. Se estes elementos não impedem o direito à execução²⁶, esta medida poderia revestir uma importância toda particular quando os bens foram produzidos segundo instruções precisas ou utilizando os insumos de uma qualidade particular que os torna únicos ou difíceis de serem substituídos por outros produtos.

77. A questão de saber se é oportuno que o contrato confira ao contratante o direito de recusar a entrega parcial e de exigir a entrega completa, e em que medida este direito pode ser exercido, pode depender em alguns sistemas

25 Para os contratos comerciais internacionais, uma regra semelhante é enunciada no art. 7.2.2 dos Princípios do UNIDROIT e, para os contratos de compra e venda internacional, no art. 46 da CVIM.

26 Para os contratos de compra e venda internacional, uma regra semelhante é enunciada no art. 50 da CVIM.

jurídicos do caráter essencial que pode ser concedido pelo contrato à integridade da entrega (por exemplo, quando foi estipulado claramente no contrato que o contratante deveria reexpedir a totalidade da carga a um cliente importante em uma data precisa e essencial).

B. Retirada do produto e recall do produto

78. Os produtores são às vezes obrigados a participar da identificação de produtos perigosos ou que apresentem um risco, ou à gestão dos riscos causados por estes produtos, e o contrato ou a lei aplicável possa exigir que eles retirem ou que pratiquem o *recall* seus produtos do mercado. As retiradas concernem os produtos que não chegaram ainda no mercado. O *recall* concerne produtos que chegaram ao mercado e dos quais se estima que eles representam um risco. A avaliação dos riscos e a gestão dos produtos apresentando um risco podem intervir em diferentes fases da execução contratual. Em geral, quatro fases podem ser distinguidas: antes da entrega, no momento da entrega, após a entrega, mas antes da expiração do contrato e após a expiração do contrato. A retirada assim como o *recall* podem se revelar necessários em cada fase. A decisão pode ser tomada conjuntamente pelo contratante e o produtor ou unilateralmente por este último. Se a retirada ou o *recall* do produto intervém após a expiração do contrato de produção agrícola, a cooperação de produtores e de contratantes com outros participantes da cadeia de aprovisionamento poderá ser necessária para proceder à retirada dos produtos perigosos do mercado.

79. Os produtores podem igualmente ter uma função a desempenhar em um procedimento de *recall*, não apenas como atores principais em regra geral, mas como coparticipantes se o procedimento comporta enquetes de traçabilidade concernentes à fase de produção. Um recall dos produtos pode afetar os contratos de produção agrícola de diversas maneiras, e dar início a medidas *ad hoc*:

- o procedimento de *recall* pode concernir um componente utilizado na cadeia agrícola (por exemplo, sementes que apresentem um risco). Neste caso, o contratante pode se reservar o direito de pedir ao produtor para destruir as sementes compradas, mas que ainda não foram utilizadas, ou ainda, os produtos cultivados a partir destas sementes;
- o procedimento de *recall* pode concernir produtos de uma cadeia de produção em atividade. O *recall* deve abranger não apenas os produtos colocados à disposição dos consumidores, como também os produtos que ainda não foram entregues ao contratante (retirada). Neste caso, a retirada e o *recall* podem ser associados;

- pode ser pedido ao produtor para retirar os produtos entregues a um terceiro para operações ligadas ao procedimento (por exemplo, quando o produto sofre um processo de secagem nos locais do terceiro).

80. A retirada e o *recall* de produtos podem ser efetuados voluntariamente pelo produtor ou exigido pelas autoridades estatais. Os contratos de produção agrícola podem tratar da retirada e do *recall* nos dois casos. Quando são voluntários, eles podem ser o resultado de uma decisão independente do produtor ou de uma medida pedida pelo contratante após uma inexecução, no quadro de um procedimento de *recall* do produto. O contratante pode pedir uma retirada e um *recall* do produto no quadro de diferentes situações expressamente previstas no contrato em caso de defeito de conformidade dos produtos. Em geral, a retirada e o *recall* dos produtos não pressupõe uma atribuição de responsabilidade; isto ocorre somente nos casos em que o produto pode apresentar um risco. Trata-se geralmente de medidas fundadas sobre a cooperação, podendo exigir a intervenção de numerosas partes para alcançar o objetivo buscado.

81. Quando o risco é detectado em uma fase ulterior da produção, quando sua causa somente é conhecida depois que o produto não se encontra mais sob o controle do produtor, as estipulações do contrato ou as disposições da lei aplicável podem prever que o produtor coopere com o procedimento de retirada ou de *recall*. A retirada ou o *recall* do produto podem abranger um componente ou um ingrediente (o tomate), os bens produzidos por um transformador (conservas de tomates) ou o produto final no final do processo de produção (o molho de tomate). A prática contratual sugere que os produtores e seus fornecedores assumam uma obrigação de cooperar com os transformadores e os distribuidores nas medidas visando a retirada ou o *recall* dos produtos perigosos. Os beneficiários destas obrigações vão além do contratante e compreendem todos os participantes das cadeias de provisionamento.

C. Suspensão da execução

82. Na maioria dos contratos de produção agrícola, o pagamento do preço intervém após a entrega e a inspeção dos produtos (ver Capítulo 3, parágrafo 124). Assim, a suspensão do pagamento é uma medida natural quando o produtor não cumpriu plenamente sua obrigação de entregar os produtos (em tempo, lugar e quantidade requeridos) ou de entregar produtos conformes. Neste caso, uma medida frequente é não receber, e, pois recusar os produtos. Não receber os produtos e suspender o pagamento são medidas compatíveis que se reforçam mutuamente. Com efeito, a partir do momento em que o

contratante aceita os produtos e os recebe, o pagamento do preço não pode mais ser suspenso.

83. Quando pagamentos antecipados são previstos, sua suspensão pode ter como efeito incitar o produtor a cumprir várias obrigações ao longo da cadeia de produção (notadamente as obrigações ligadas ao procedimento), enquanto a suspensão do pagamento do saldo pode constituir uma incitação suficiente para uma entrega conforme nos prazos previstos no final da produção.

84. A suspensão pelo contratante de outros tipos de prestações, como a entrega de insumos materiais (por exemplo, sementes ou máquinas) ou imateriais (por exemplo, uma assistência técnica) pode ser mais difícil de ser efetuada na prática (ver Capítulo 3, parágrafos 78-94). O recurso a este meio poderia efetivamente comprometer o processo de produção e a realização dos objetivos comuns buscados pelas partes. No entanto, particularmente quando o grau de interdependência entre o fornecimento dos insumos, o processo de produção é alto, e os investimentos são onerosos e específicos da relação entre as partes, o contratante pode preferir suspender o fornecimento dos insumos (tais como a assistência técnica ou o aporte de sementes especiais) a fim de evitar custos irrecuperáveis e de limitar as consequências da inexecução do produtor (por exemplo, quando o produtor não respeitou as prescrições relativas à preparação do solo antes de plantar as sementes). Como as obrigações das partes são interdependentes (ver Capítulo 3, parágrafo 3), a suspensão da execução pode ser invocada como constituindo a inexecução inicial imputável à outra parte. Por consequência, recomenda-se estabelecer claramente um cronograma de execução das prestações pelas partes.

D. Redução do preço

85. Segundo a lei aplicável, a diminuição do preço poderá ser pedida em caso de não conformidade ou de entrega parcial do produto²⁷. Em ambos os casos, a lei aplicável pode conferir ao produtor o direito de executar o contrato antes de o contratante estar fundamentado a reduzir o preço. As cláusulas relativas à entrega parcial exigem às vezes do contratante que ele proponha diferentes soluções: assim, um prazo suplementar, a compra de produtos sobre o mercado ou a redução do preço.

86. Os critérios para a redução do preço podem ser definidos contratualmente e incluem frequentemente uma dimensão de penalidade com um ajustamento progressivo do preço segundo a gravidade da inexecução.

²⁷ Para os contratos de compra e venda internacional, uma regra semelhante é enunciada nos arts. 50 e 51 da CVIM.

Estes critérios podem se aplicar tanto nos casos de entrega não conforme como nos casos de entrega parcial. O contratante é às vezes autorizado pelo contrato a reduzir o preço sem nenhuma intervenção do produtor ou de terceiros. Este procedimento pode se revelar como particularmente vantajoso para o contratante quando o defeito de conformidade do produto não é aparente ou quando a presença do produtor não é autorizada durante a avaliação do produto. O direito interno de alguns países e os contratos-quadro estabelecidos por organizações profissionais exigem ou no mínimo encorajam as boas práticas recomendando a participação do produtor ou de terceiro de confiança no momento da avaliação do produto (ver Capítulo 3, parágrafo 138).

87. A redução do preço em caso de defeito de conformidade dos produtos pode ser combinada com a desclassificação do produto e as perdas e danos. Neste caso, as perdas e danos não cobrirão a perda de valor dos bens (já incluída na redução do preço), mas, segundo a lei aplicável, a perda da renda que o contratante teria alcançado na venda ulterior (por exemplo, quando o contratante estaria comprometido a vender gêneros alimentícios certificados a um varejista e ele não pode mais fazê-lo em virtude da inexecução do produtor). Segundo as circunstâncias, estas perdas e danos podem igualmente serem pedidos se o preço é reduzido em virtude de uma entrega parcial do produto quando por fato do produtor, o contratante não obtém o volume exigido pelo seu cliente.

E. Resolução

88. Segundo a lei aplicável, a resolução pode depender do caráter essencial da inexecução. Esta possibilidade pode ser aberta ao contratante em resposta a um descumprimento de obrigações ligadas ao procedimento, a um defeito de conformidade e a um defeito na entrega. Segundo o tipo de obrigação, o montante dos investimentos efetuados pelas partes antes que se possa colocar fim ao contrato e a possibilidade efetiva para a parte lesada de encontrar outras soluções satisfatórias sobre o mercado (chamadas igualmente opções de saída), a resolução pode constituir uma ameaça que incitará à conformidade e encorajará as partes a respeitarem o contrato. Por exemplo, no quadro de uma relação em longo prazo, na qual o produtor realizou investimentos importantes (por exemplo, para uma exploração de produção animal), enquanto o contratante é apenas aquele suscetível de comprar a totalidade da produção, pode-se supor que o produtor fará todos os esforços necessários para se conformar às normas impostas de modo a não “perder o contrato”. Isto pode também se aplicar ao contratante, por exemplo, se o produtor alcançou uma capacidade de produção única graças à assistência técnica fornecida pelo contratante ou aos investimentos nas novas tecnologias de produção. Os

parágrafos seguintes tratam sobre o fim do contrato em liame com diferentes obrigações atribuídas ao produtor.

1. Descumprimento de obrigações ligadas ao procedimento

89. As partes podem definir antecipadamente o que constituirá uma inexecução, quer seja ela ligada ao procedimento ou a outros aspectos. As medidas previstas para o caso de descumprimento de obrigações ligadas ao procedimento visam geralmente assegurar a execução e não a colocar fim à relação. É a razão pela qual, na prática, é raro colocar fim ao contrato por descumprimento de obrigações ligadas ao procedimento, as partes podendo todavia incorporar estipulações relativas a este meio, notadamente quando a inexecução apresenta o risco de acarretar a resolução do contrato de certificação.

2. Defeito de conformidade do produto

90. A entrega de produtos não conformes (ver Capítulo 3, parágrafos 135-143) pode resultar de um descumprimento essencial quando o produto é impróprio a um uso ordinário e não pode ser utilizado para outros fins pelo contratante. Em casos semelhantes, segundo a lei aplicável, o contratante pode buscar colocar fim ao contrato e pedir perdas e danos assim como a restituição. Quando a lei permite colocar fim ao contrato por descumprimento essencial, esta medida pode ser aplicada imediatamente após a recusa dos produtos ou o fracasso das medidas de correção visando remediar o defeito de conformidade. Nas cláusulas contratuais, esta medida ocorre frequentemente no final da sequência, após o fracasso de outros meios. A fim de evitar um recurso oportunista a ameaças de resolução, é preferível que as partes definam no contrato as situações nas quais a resolução será autorizada. Em outra perspectiva, as partes poderiam conceber a sequência de meios a serem utilizados, de maneira incitativa visando a manutenção da relação e colocar fim ao contrato somente em último caso.

3. Descumprimento da obrigação de entregar o produto

91. Quando, em virtude da lei aplicável, somente pode ser colocado fim ao contrato em caso de descumprimento essencial, uma simples entrega parcial poderia ser insuficiente. Em conformidade com as regras que se aplicam de maneira geral às vendas internacionais, o contratante poderia, por exemplo, estar fundamentado a colocar fim ao contrato em sua totalidade, somente se o descumprimento de uma obrigação de uma entrega integral equivale a um

descumprimento essencial²⁸. O mesmo princípio poderia se aplicar a atrasos de entrega ou a entregas em endereço diverso, pelos quais a recusa da execução poderia ser desrazoável, a menos que as partes tenham atribuído uma importância particular à data da entrega em razão dos efeitos de todo atraso eventual sobre a atividade econômica do contratante, ou indicado expressamente em cláusulas contratuais que um atraso na entrega constitui um descumprimento essencial. Segundo a lei aplicável, as perdas e danos poderiam ser pedidas pelo contratante.

92. Ao contrário, uma ausência de entrega completa e definitiva (notadamente se houve vendas fora do contrato pelo produtor) é muito mais suscetível de ser qualificada pela lei aplicável como descumprimento essencial. Os contratos podem prever meios específicos em caso de venda paralela de insumos ou de produtos finais. A venda fora do contrato é geralmente (embora nem sempre) considerada como um descumprimento essencial e de natureza a acarretar a resolução do contrato (ver Capítulo 3, parágrafos 28-29). As vendas fora do contrato sendo uma fonte de preocupação para os contratantes constituirão frequentemente o objeto de cláusulas-penal que preveem frequentemente a possibilidade de colocar fim ao contrato por este motivo.

F. Perdas e danos

93. As perdas e danos são determinados pela lei aplicável, a menos que as partes não definam seus próprios critérios em conformidade com os princípios apresentados pelo direito dos contratos. É relativamente raro que os contratos de produção agrícola contenham cláusulas de perdas e danos pela inexecução do produtor e estas são frequentemente associadas à resolução do contrato. Elas tendem a ser formuladas em termos gerais e sem critérios específicos para efetuar o seu cálculo. Podemos encontrar referências a estes critérios nas regras aplicáveis às bolsas de produtos agrícolas. As perdas e danos podem ser um montante fixo, aproximando-se neste ponto de uma cláusula penal em que são previstos perdas e danos compensatórios. Elas tomam às vezes a forma de um adiantamento ou de um depósito efetuado pelo produtor quando da assinatura do contrato e em outros contratos elas consistem em uma indenização a ser deduzida do preço (ou de outra soma em dinheiro devido ao produtor).

28 Para os contratos de compra e venda internacional, uma regra semelhante é enunciada no art. 51(2) da CVIM.

1. Descumprimento de obrigações ligadas ao procedimento

94. Se os meios *in natura* são particularmente importantes quando se trata de obrigações de procedimento atribuídas ao produtor (ver Capítulo 3, parágrafos 105-117), as perdas e danos podem ter uma função complementar. Por exemplo, em caso de não conformidade às normas de testes de segurança das culturas, uma correção poderia ser efetuada e o nível adequado de segurança verificado por um novo teste do produto. A perda de valor do produto sendo evitada pela correção, não será mais possível pedir perdas e danos. Se todavia ressalta-se do novo teste que o risco de periculosidade foi reduzido a um nível que permita a venda do produto, mas à exclusão de determinados mercados ou de determinados utilizadores, as perdas e danos poderiam completar as medidas de correção específicas a fim de cobrir a perda de valor comercial. Além disso, se o contratante devia assumir despesas para exercer as medidas de correção, ele poderá pedir o reembolso a título de perdas e danos acessórios ao produtor responsável pela inexecução.

95. O descumprimento de obrigações ligadas ao procedimento pode dar lugar a produtos não conformes, cujo valor comercial será inferior àquele previsto. Nestes casos, é provável que um juiz ou um árbitro ao julgar um pedido de perdas e danos acorde reparação desta perda de valor. Mesmo quando um descumprimento ligado ao procedimento não altere a conformidade do produto (por exemplo, o fato de não ter respeitado normas sociais), o contratante pode ser fundado em virtude do contrato ou pela lei aplicável a pedir perdas e danos pelo atentado à sua reputação (que poderá ser justificado, por exemplo, por uma perda de lucros quando de transações ulteriores) em relação às políticas de respeito às normas de procedimento estabelecidas pela empresa. Em tais casos, todavia, este pedido de indenização poderia ser contestado pelo produtor em razão do liame entre o descumprimento e, o atentado à reputação é frequentemente incerto²⁹.

2. Defeito de conformidade do produto

96. Perdas e danos podem ser pedidos em caso de defeito de conformidade do produto (ver Capítulo 3, parágrafos 42-61), quer a título exclusivo, quer combinado com outras medidas. Cada vez que o valor residual não seja nulo (por exemplo, quando existe um mercado sobre o qual os produtos podem ser vendidos ou quando o contratante possa utilizá-los de outra forma, por

29 Para os contratos comerciais internacionais, uma regra semelhante é enunciada no art. 7.4.3 dos Princípios do UNIDROIT.

exemplo, como alimentos para os animais), as perdas e danos podem desempenhar uma função semelhante à da redução do preço e não podem assim ser com ela combinados. Se o valor residual é muito fraco, o contratante pode desejar não ser pago o preço e resolver o contrato. Ou ainda, o contratante pode querer optar por uma compra de substituição sem procurar colocar fim ao contrato. Segundo a lei aplicável, o contratante pode ser fundado a pedir a diferença entre o preço previsto no contrato e o preço de substituição (se ele é superior). Pode ocorrer igualmente, em alguns sistemas jurídicos, que o preço do mercado seja determinante, qualquer que seja o preço da operação de substituição. No contexto específico dos contratos de produção agrícola, segundo a lei aplicável, o preço do mercado pode levar em conta as características próprias à relação contratual, notadamente sua dimensão nacional ou internacional.

97. As perdas e danos combinados com outras medidas diferem dependendo se o contratante peça a execução *in natura* (tais como medidas de correção, de reparação ou de substituição) ou procure colocar fim ao contrato. Se medidas de correção ou a reparação foram aplicadas, mas os produtos entregues não são ainda conformes às normas de qualidade e de segurança exigidas pelo contrato, o contratante pode ser fundado a pedir as perdas e danos em reparação à perda de valor (ver acima, parágrafo 87). Uma indenização pelas perdas de volume e de lucros de revenda pode igualmente ser pedida. Os sistemas jurídicos diferem todavia quanto à possibilidade de quantificar estas perdas e quanto aos critérios a serem aplicados para este fim. Se o contratante não pediu a correção, a reparação ou a substituição dos produtos defeituosos, mas pediu que fosse colocado fim ao contrato e concluiu apenas uma transação de substituição, então as perdas e danos são geralmente avaliadas em relação à compra de substituição de produtos conformes. Com efeito, segundo a lei aplicável, o contratante tem normalmente direito à diferença entre o preço previsto no contrato de produção agrícola e o preço previsto no contrato de substituição se este lhe for superior. Esta forma de avaliação das perdas e danos é correntemente utilizada sobre o mercado de gêneros alimentícios. O contratante pode efetuar compras de substituição em um mercado secundário ou no quadro de relações em curso com outros produtores. Com efeito, os contratantes estabelecem frequentemente uma relação contratual análoga com vários produtores para produtos idênticos. Em outros casos, o contratante assina o contrato de produção agrícola com um grupo de produtores ou uma cooperativa e esta inexecução única é coberta por uma venda compensatória por outros participantes do grupo.

98. A lei aplicável pode exigir que uma transação de substituição tenha lugar de maneira razoável e sem atraso injustificável³⁰. Se o preço fixado no contrato de substituição é unicamente em razão de um atraso excessivo, ou mesmo intencional, ele não serviria de referência para avaliar as perdas e danos. Nestas circunstâncias, os tribunais poderão se referir ao preço do mercado em vigor, se eles podem ser obtidos. A regra seria a mesma que aquela aplicável na ausência de transação de substituição.

99. Quando o contratante não opta por uma transação de substituição, se as regras relativas às vendas internacionais são aplicáveis, o contratante pode ser indenizado do prejuízo sofrido pelo defeito de conformidade do produto em função da diferença entre o contrato e o preço do mercado (por exemplo, o valor comercial dos produtos no local da entrega). Um contratante pode, por outro lado, preferir não revelar a existência e o valor da transação de substituição. Por exemplo, ele pode decidir por não revelar o nome dos seus fornecedores de substituição. Nestas circunstâncias, os contratantes preferirão referir-se ao preço do mercado, mesmo se isto possa dar lugar a uma reparação incompleta. A referência ao preço do mercado (às vezes combinada com transações de substituição) é bastante frequente no quadro das regras aplicáveis às bolsas de produtos agrícolas.

100. Pode ocorrer, todavia, em determinados casos, que a referência ao preço do mercado não seja mais útil, por exemplo, quando a produção é relativamente especializada e não existam mercados secundários ou terciários. Este aspecto poderá ser para as partes uma incitação suplementar a se entenderem sobre cláusulas penais contratuais (ver abaixo, parágrafos 102-104).

101. Além das medidas acima descritas, o contratante pode ser fundado a pedir perdas e danos acessórios (por exemplo, ligados às despesas assumidas para conservar produtos não conformes até que eles sejam destruídos ou restituídos ao produtor). Segundo a lei aplicável, as partes podem convencionar que o contratante poderá igualmente ser indenizado pelo prejuízo indireto, a saber a perda dos lucros esperados da revenda dos produtos sobre o mercado. Em alguns casos, as partes podem convencionar a exclusão da possibilidade de obter perdas e danos pelo prejuízo indireto.

30 Para os contratos de compra e venda internacional, uma regra semelhante é enunciada no art. 75 da CVIM.

3. Descumprimento da obrigação de entregar o produto

102. As perdas e danos por descumprimento afetando a obrigação de entrega dos produtos (ver Capítulo 3, parágrafos 124-143) podem seguir outro caminho se o contratante pede (e obtém) uma execução *in natura*. Em caso de atraso na entrega, as perdas e danos cobrirão apenas o atraso, notadamente de eventuais perdas de lucros ligados a melhores possibilidades de revenda no momento em que a entrega nos prazos é somente parcial (quer dizer, quando os produtos restantes são entregues ulteriormente), ou quando a entrega nos prazos é efetuada em endereço diverso e os produtos são entregues ulteriormente no endereço previsto. Quando é colocado fim ao contrato e o contratante é liberado de sua obrigação de pagamento, ele pode normalmente recobrir a diferença entre o preço indicado no contrato e o preço do mercado dos produtos no momento da resolução (se ele é superior). Esta situação é bastante semelhante àquela examinada no quadro da resolução do contrato em caso de defeito de conformidade dos produtos (ver acima, parágrafos 85-87).

G. Penalidades, multas e listas negras

103. Os sistemas jurídicos diferem quanto à admissibilidade de multas e de penalidades no direito dos contratos. Em razão de sua função sancionatória, as penalidades devem ser distinguidas das cláusulas de perdas e danos liberatórios (ver acima, parágrafo 37). Sem que exista necessariamente uma correlação com os prejuízos supervenientes, as penalidades são frequentemente definidas como uma soma a ser paga pelo devedor (penalidade pecuniária), seja um montante fixo, seja uma porcentagem do valor total da produção, seja, às vezes, uma porcentagem a ser deduzida do preço final. Nestes últimos casos, a cláusula penal prevê uma regra especial para a redução do preço, como vimos acima (ver parágrafos 82-84). As penalidades podem igualmente ser de natureza não pecuniária quando são nocivas à reputação da parte inadimplente.

104. Quando admitidas por lei, as penalidades pecuniárias podem ser previstas em caso de descumprimento ligado ao procedimento, em caso de defeito de conformidade dos produtos, na ausência de entrega dos produtos ou para muitas destas razões. Notadamente no que se refere ao descumprimento de obrigações ligadas ao procedimento, as penalidades visam incitar o produtor a respeitar as exigências quando o defeito de conformidade pode aumentar o risco de consequências mais graves devidas ao descumprimento (por exemplo, pelo fato de não cuidar corretamente das instalações ou de não seguir as boas práticas agrícolas, o que pode comprometer a qualidade do produto). Em outros casos, os contratos podem prever sanções não pecuniárias (por exemplo, cláusulas que proíbam ao devedor concluir novos contratos com o contratante). Estas sanções são normalmente ligadas a formas de descumprimentos

particularmente graves. Elas são aplicadas frequentemente após um “período de graça”, no curso do qual o produtor conserva a possibilidade de reparar a sua falta e o contratante conserva às vezes o poder de decidir sobre a duração da interdição de renovar o contrato. As interdições contratuais de renovação do contrato podem ser consideradas como instrumentos que permitem manter o controle sobre o acesso dos produtores a uma cadeia de aprovisionamento, notadamente quando os contratantes visam limitar este acesso aos produtores capazes de respeitarem determinadas normas de produção. Esta prática mostra como as medidas previstas no contrato podem ter incidências além da relação contratual.

105. As penalidades podem ser de natureza não pecuniária. Em alguns casos, os contratantes podem decidir estabelecer uma “lista negra” de produtores inadimplentes e difundir esta informação sobre o respectivo mercado. Neste caso, é o acesso ao mercado em seu conjunto, e não apenas a uma determinada cadeia de aprovisionamento que se encontra em jogo. Devido ao seu impacto significativo sobre a atividade do produtor, este mecanismo constitui frequentemente um meio de dissuasão muito eficaz.

H. Comportamento do contratante e pedidos de reparação

106. O comportamento negligente do contratante em caso de descumprimento do produtor pode restringir as medidas a serem adotadas, assim como o seu conteúdo. Segundo a lei aplicável, a obrigação de fornecer instruções pode impor ao contratante um dever de cooperar a fim de resolver problemas comuns e de prevenir as consequências negativas de um descumprimento do produtor (ver Capítulo 3, parágrafos 118-123). A lei aplicável pode excluir algumas medidas ou reduzir o montante das perdas e danos que é possível obter, levando em conta o momento em que o descumprimento ocorre e suas consequências. O contratante, ao fornecer conselhos e instruções ao produtor ao longo da duração do contrato de produção agrícola (ver Introdução, parágrafos 38-39), pode influenciar sobre a escolha da medida a ser adotada quando surgem problemas no momento do fornecimento dos insumos ou posteriormente, quando os insumos são utilizados para a produção.

107. O contratante pode ser obrigado a cooperar com o produtor não apenas durante a fase de produção, mas também no momento da entrega, quando da verificação da conformidade (ver Capítulo 3, parágrafo 125). Por exemplo, se regras relativas às vendas internacionais são aplicáveis, o contratante que não inspecionou as mercadorias e que não denunciou os defeitos de conformidade em tempo útil poderá não poder se prevalecer de qualquer medida

(notadamente a execução *in natura*, a redução do preço e as perdas e danos)³¹. Por outro lado, se há uma desculpa razoável por não ter respeitado sua obrigação de denunciar o defeito de conformidade, o contratante poderá reduzir o preço e pedir perdas e danos, salvo pelo que deixou de ganhar, sem, no entanto estar legitimado a pedir a execução *in natura* (tal como a reparação e a substituição das mercadorias)³². O contratante pode ser obrigado a colaborar com o produtor mesmo após a expiração do contrato no âmbito de procedimento de *recall* dos produtos ou de outras obrigações ligadas à traçabilidade.

108. Segundo a lei aplicável, o contratante pode ser obrigado a cooperar com o produtor durante o processo de produção a fim de assegurar a conformidade do produto final. A obrigação de cooperar com o produtor que incumbe ao contratante se reveste de uma importância particular quando os insumos são diretamente fornecidos pelo contratante ou por um terceiro agindo sob o controle do contratante (pode ocorrer, por exemplo, de o contratante ter feito prova de negligência, ao escolher o fornecedor dos insumos) (ver Capítulo 3, parágrafos 64-72). O contratante que entrega insumos não conformes pode decair do direito de pedir medidas, tais como a resolução ou operações de substituição, segundo a lei aplicável. A obrigação de cooperar do contratante, quando ela se aplica, torna-se ainda mais importante no momento em que sobrevém um defeito de execução pelo produtor e que as partes devem encontrar uma solução fundada sobre a cooperação. Segundo a lei aplicável, o descumprimento de uma obrigação de cooperar pode impedir o contratante de pedir que seja colocado fim ao contrato ou de recorrer a uma medida da qual ele poderia dispor. O descumprimento da obrigação de fornecer instruções que contribuam à não conformidade dos produtos pode reduzir o montante das perdas e danos às quais o contratante possa pretender³³. Como já vimos anteriormente no presente Capítulo (ver acima, parágrafos 41-43), vários sistemas jurídicos, mas nem todos, impõem ao contratante uma obrigação de atenuar as consequências da inadimplência do produtor. Quando uma obrigação de atenuar o prejuízo não é reconhecida, várias formas de cooperação pela parte lesada podem se fundar sobre os princípios gerais do direito dos contratos, como a obrigação de cooperar de boa fé. Quando ela é reconhecida, a atenuação

31 Para os contratos de compra e venda internacional, uma regra semelhante é enunciada nos arts. 38 e 39(1) da CVIM.

32 Para os contratos de compra e venda internacional, uma regra semelhante é enunciada no art. 44 da CVIM.

33 Para os contratos comerciais internacionais, uma regra semelhante é enunciada no art. 7.4.7 dos Princípios do UNIDROIT.

pode dar lugar à adoção de medidas de correção pelo contratante ou por um terceiro à custa do produtor.

109. A atenuação visa frequentemente resolver problemas durante o processo de produção que são suscetíveis de comprometer a conformidade do produto final. O contratante poderia ter que intervir, eventualmente com a ajuda de um terceiro, para remediar as faltas que aparecem quando do programa de gestão da qualidade ou da segurança a fim de não comprometer a certificação do produto final (ver Capítulo 3, parágrafos 60-61). O contratante pode igualmente intervir em caso de insumos defeituosos fornecidos pelo produtor ou um terceiro ao qual ele é ligado contratualmente (ver Capítulo 3, parágrafos 71-72). Na maioria dos casos, o contratante cumprirá sua obrigação exercendo esforços razoáveis para atenuar as consequências da inexecução. Todavia, os objetivos de segurança, os terceiros, e a necessidade de se conformar às regulamentações públicas são muitos aspectos que poderão exigir um comprometimento acurado do contratante para os esforços de atenuação dos riscos de segurança criados pela inexecução, ou que não possam ser impedidos em razão desta. É recomendável às partes precisar no contrato o conteúdo e o alcance de tal cooperação pelo contratante, assim como as contribuições de terceiros.

110. Em caso de entrega de produtos não conformes, o conteúdo da obrigação de atenuar os danos pode depender do tipo de defeito. Quando este último é ligado à segurança, o contratante pode ser obrigado a tomar medidas razoáveis em vista de reduzir ou de suprimir os riscos suscitados pelo defeito de conformidade e de cooperar para corrigir as causas do defeito. Mas quando este não pode ser corrigido, a atenuação pode necessitar da cooperação das partes em vista da substituição do produto ou de operações de substituição. A aceitação de produtos não conformes pode ser subordinada ao reembolso das despesas efetuadas para atenuar os riscos (por exemplo, deduzindo-as do preço final).

111. A atenuação pode igualmente abranger problemas de qualidade. Neste caso, poderá ser necessário voltar-se para mercados secundários ou terciários para escoar produtos que não respondam às expectativas, mas podem mesmo assim serem vendidos. A atenuação deve ser razoável e levar em conta a eventual influência exercida pela entrega de insumos não conformes pelo contratante sobre o inadimplemento do produtor. As diferenças de uma atenuação que porte sobre inadimplementos ligados à segurança de um inadimplemento ligado à qualidade podem igualmente serem definidas contratualmente pelas partes.

III. Medidas que podem ser exercidas pelo produtor em caso de inadimplemento de obrigações pelo contratante

112. Da mesma forma que para as medidas que podem ser exercidas pelo contratante, os meios dos quais o produtor pode se prevalecer em caso de inadimplemento do contratante podem servir a dois objetivos principais: corrigir ou ajustar os efeitos resultantes da inexecução do contratante a fim de permitir a realização do objetivo do contrato (“medidas fundadas sobre a cooperação”); ou indenizar a parte lesada ou suprimir as consequências do inadimplemento (“medidas compensatórias”). A função das medidas fundadas sobre a cooperação é particularmente pertinente para os descumprimentos relativos a obrigações não pecuniárias e, em todos os casos, para as obrigações que apresentem um grau elevado de interdependência (notadamente as obrigações de uma soma de dinheiro). As medidas fundadas sobre a cooperação são particularmente importantes para assegurar o respeito das prescrições regulamentares. Além disso, os contratos em longo prazo que tenham necessidade de investimentos específicos consideráveis e que prevejam a participação em programas de gestão da qualidade e da segurança exigem uma cooperação importante, notadamente em caso de defeito de conformidade que requeira a resolução conjunta dos problemas.

A. Direito à execução

1. Atraso no pagamento do preço

113. O direito ao pagamento do preço (ver Capítulo 3, parágrafos 144-163) não é submetido às restrições de viabilidade ou de custos que se aplicam à execução *in natura* de obrigações não pecuniárias³⁴. Um pedido formal de pagamento é normalmente suficiente para fazer executar o direito do produtor de receber o preço. Segundo a lei aplicável, o pedido formal pode ser feito diretamente pela parte lesada por intermédio de um procedimento judicial ou arbitral ou de outro mecanismo de resolução de conflitos. Se o pedido permanece insatisfeito, segundo as circunstância e a lei aplicável, o produtor poderá obter uma execução forçada do julgamento ou da sentença e pedir a penhora de bens do contratante.

114. Outra solução (ou uma solução complementar) pode consistir em recorrer a mecanismos de garantia. A lei pode conceder maior proteção ao direito do pagamento do produtor quando o contratante conserva a propriedade

³⁴ Para os contratos comerciais internacionais, uma regra semelhante é enunciada nos arts. 7.2.1 e 7.2.2 dos Princípios do UNIDROIT.

dos produtos agrícolas (assim como dos animais), por exemplo, ao conferir ao produtor uma segurança de primeiro nível sobre os produtos pertencentes ao contratante (leite, culturas, animais, etc.) ou sobre as rendas decorrentes da sua venda a terceiros se o contratante já os tenha vendido. A emissão de uma letra de câmbio por um banco em favor do produtor e no interesse do contratante é outro meio de proteger o direito ao pagamento do produtor. As garantias bancárias podem, todavia, serem onerosas e não são correntes neste contexto.

2. Descumprimento da obrigação de fornecer insumos (conformes)

115. Quando o contratante se compromete a entregar insumos (ver Capítulo 3, parágrafos 63-72), o descumprimento desta obrigação pode constituir um defeito de entrega ou uma entrega de insumos não conformes. Três situações devem ser distinguidas de acordo com o momento da inexecução do contratante no que se refere ao aporte dos insumos e a detecção de sua não-conformidade.

116. A primeira situação refere-se à constatação do defeito de conformidade no momento da entrega dos insumos. O produtor pode estar em uma melhor posição para inspecionar os insumos e assinalar rapidamente qualquer defeito de conformidade (o que constitui normalmente uma obrigação contratual). Se o descumprimento é uma entrega incompleta, uma entrega tardia ou uma ausência de entrega e que isto tenha repercussões sobre o processo de produção, o produtor pode ter a obrigação de informar o contratante disto nos melhores prazos. Esta notificação pode igualmente se acompanhar de um pedido de instruções endereçado ao contratante a respeito das medidas a serem adotadas em vista de atenuar as consequências de um descumprimento. Segundo a possibilidade real de obter insumos equivalentes no mercado, o produtor pode insistir na execução *in natura* ou a substituição pelo contratante, ou optar por uma transação de substituição com um terceiro. Alguns contratos pedem expressamente ao produtor que tome medidas para estas transações de substituição.

117. A segunda situação refere-se aos casos de defeito de conformidade dos insumos que somente podem ser constatados após a entrega dos insumos, mas antes da entrega da produção pelo produtor. Pode acontecer às vezes que o caráter inadequado de uma semente, a nocividade de um adubo e os riscos que um alimento apresenta para os animais, por exemplo, apenas se tornem aparentes após a entrega, durante o processo de produção. Neste caso, o fato de prevenir rapidamente o contratante, de lhe pedir instruções e, enfim, de tomar as medidas que se impõem poderia corrigir o processo de produção afetado pelos insumos defeituosos. Nos contratos de criação de animais, quando os animais são entregues ao produtor, o contratante geralmente conserva a

propriedade deles, ao longo da duração do contrato. Segundo a lei aplicável e as circunstâncias, o produtor tem a posse do rebanho enquanto guardião ou depositário dos animais, encarregado de administrar cuidados aos animais. Esta é a razão pela qual vários contratos de criação estipulam que o produtor informará imediatamente ao contratante “todo afastamento constatado em relação às normas aceitáveis”. Além disso, se a taxa de mortalidade ultrapassa a taxa estabelecida no contrato, o produtor deverá avisar imediatamente esta ocorrência ao contratante e apresentar as carcaças para fins de inspeção nos melhores prazos convencionados entre eles (por exemplo, nas 24 horas a partir de uma inspeção rápida pelo contratante). Em caso de ultrapassagem dos tetos da taxa de mortalidade, o valor dos animais mortos pode ser deduzido do próximo pagamento devido ao produtor.

118. Enfim, pode ocorrer que o descumprimento do contratante relativo aos insumos somente apareça após o término do processo de produção, quando o produtor entrega o produto final e que o contratante ou seus representantes procedam à sua inspeção com a finalidade de avaliar a sua conformidade. Remediar um defeito de conformidade em um estágio assim tardio, pode ser mais difícil. Como é provável que o defeito de conformidade dos insumos se traduza por um defeito de conformidade do produto, a principal questão é a da coordenação das medidas que podem ser exercidas pelo produtor em caso de descumprimento do contratante, com os meios de que dispõe o contratante em caso de descumprimento do produtor. Qualquer que seja o equilíbrio encontrado, convém no momento de decidir sobre a medida a ser utilizada, preservar os investimentos e a relação em longo prazo.

119. No quadro das diferentes possibilidades previstas pela lei, o produtor pode ter interesse em pedir a execução *in natura* (tal como a reparação e a substituição) quando existe uma forte interdependência entre o fornecimento dos insumos e a produção, e o mercado oferece soluções limitadas. Mas, quando os insumos são facilmente substituíveis e não existe tal interdependência, o produtor pode preferir em seu lugar uma transação de substituição combinada com perdas e danos.

120. Os insumos podem ser fornecidos por um terceiro sobre a base de um contrato conexo concluído com o contratante (ver Capítulo 3, parágrafo 72). Um fornecedor entrega os insumos ao produtor (beneficiário) em virtude de um acordo com o contratante (estipulante). O terceiro pode ser uma empresa privada, uma organização não-governamental ou uma instituição pública, notadamente uma agência do Governo. O contratante pode a seguir revender os insumos ao produtor, ou ainda, o produtor pode ter a qualidade de “terceiro beneficiário” do contrato celebrado entre o contratante e o terceiro. As condições relativas à qualidade de terceiro beneficiário e os direitos e os meios

de que o produtor pode se prevalecer a este título serão função da lei aplicável, e podem incluir um direito à execução diretamente oponível ao fornecedor dos insumos.

121. Independentemente dos direitos do produtor, neste caso, enquanto terceiro beneficiário, o contratante será obrigado a supervisionar a maneira como o fornecedor dos insumos executa suas obrigações, a fornecer instruções e a utilizar os meios contratuais para prevenir qualquer inexecução ou para remediá-las. As medidas que podem ser exercidas contra o fornecedor dos insumos compreendem a execução *in natura*, a reparação e a substituição, ou medidas de correção. O exercício destas medidas pelo contratante pode ser necessário à execução pelo produtor, enquanto o fato de não exercê-las, quando a elas obrigado, poderia, segundo a lei aplicável, ser uma causa de exoneração por descumprimento do produtor. A questão de saber se o produtor tem direito a uma indenização não apenas do contratante, mas também do terceiro pelas despesas efetuadas em razão do descumprimento deste último, continua aberta.

122. A situação é diferente quando o contratante, o produtor e o fornecedor dos insumos assinaram um contrato multilateral. Neste caso, segundo a lei aplicável, tanto o contratante, como o produtor deveriam poder pedir a execução *in natura* ao fornecedor dos insumos.

3. Descumprimento da obrigação de receber produtos conformes

123. A execução *in natura* da obrigação de receber os produtos é particularmente importante quando os produtos encontram-se sujeitos a uma deterioração rápida (por exemplo, gêneros altamente perecíveis), quando eles apresentam um risco elevado de contaminação (por exemplo, uma produção animal particular) ou comportam despesas de estocagem (por exemplo, produtos florestais) (ver Capítulo 3, parágrafo 135).

124. Quando o defeito de entrega constitui um descumprimento do contratante e não uma medida em resposta ao descumprimento do produtor (por exemplo, em caso de produtos não conformes), o produtor tem normalmente o direito de exigir que o contratante receba os produtos, a menos que o recebimento seja impossível ou exija esforços desrazoáveis³⁵. Este resultado pode ser obtido, por exemplo, estocando produtos no armazém de um terceiro

35 Para os contratos comerciais internacionais, uma regra semelhante é enunciada no art. 7.2.1 dos Princípios do UNIDROIT e, para os contratos de compra e venda internacional, no art. 62 da CVIM.

independente em presença de uma autoridade pública, por conta e à custa do contratante.

125. Quando as despesas de conservação são elevadas ou os produtos estão sujeitos a uma deterioração rápida, a lei aplicável pode exigir do produtor que ele adote medidas razoáveis para vender os produtos, e que ele conserve (em parte) as rendas decorrentes da venda para cobrir as despesas efetuadas para este efeito³⁶. Algumas leis conferem ao produtor o direito de guardar um montante igual ao preço não pago e às perdas e danos. A possibilidade para o produtor de revender os produtos em tempo útil pode influenciar sobre a determinação das perdas e danos (ver abaixo a obrigação de atenuar o prejuízo nos parágrafos 147-150).

B. Suspensão da execução

126. O produtor pode igualmente tentar incitar o contratante a uma execução espontânea suspendendo sua própria execução. A eficácia de uma medida desta natureza depende das circunstâncias e do tipo de execução suspensa. Segundo a importância da prestação relativa ao produtor na organização da atividade de produção (por exemplo, quando os investimentos são indispensáveis para a produção), a suspensão pelo produtor poderia representar uma ameaça muito eficaz. Por exemplo, se os insumos fornecidos pelo contratante não são conformes, a interrupção da produção pelo produtor teria efeitos mais importantes que uma suspensão do pagamento dos insumos, pois o liame entre os insumos e o processo de produção é muito mais forte que entre os insumos e o pagamento do preço dos insumos.

127. Na prática todavia, os efeitos de uma suspensão da execução podem ser limitados. O produtor não tem frequentemente o poder econômico para ameaçar o exercício de uma medida ou poderia a ele não recorrer, pois uma interrupção da produção ou dos investimentos correspondentes seria incompatível com o calendário de produção. As partes poderiam igualmente convencionar por limitar o direito do produtor de suspender a execução em caso de descumprimento do contratante. Com efeito, segundo o contrato e a lei aplicável, o direito do produtor de suspender a execução poderia ser limitado a situações precisas, por exemplo: quando os insumos não conformes são suscetíveis de dar lugar a produções não conformes; quando a produção depende fortemente de um tipo específico de insumos fornecidos pelo contratante; ou ainda quando o produtor não está em medida de obter

36 Para os contratos de compra e venda internacional, uma regra semelhante é enunciada no art. 88(2) da CVIM.

razoavelmente insumos de substituição ou de tomar outras medidas visando reduzir as consequências de qualquer defeito de conformidade. Em todos os casos, a cooperação necessita da partilha de informações com o contratante a fim de encorajar medidas de correção pela parte melhor situada para adotá-las.

128. Uma vez realizada a produção, a suspensão da entrega pelo produtor pode representar um instrumento eficaz em vista das consequências que poderia ter um atraso de entrega, seja relativa à deterioração dos produtos ou às despesas de conservação. Além disso, se, como é frequentemente o caso, a execução principal pelo contratante (o pagamento do preço) é devida bem após a execução pelo produtor, os princípios jurídicos relativos à contravenção antecipada (se ela é reconhecida pela lei aplicável) limitarão o recurso à suspensão da execução unicamente aos casos de contravenção essencial (antecipada)³⁷.

129. Os avanços de pagamentos contratuais para financiar ou co-financiar a produção podem representar um caso especial (ver Capítulo 3, parágrafos 87-91). Se o produtor não tem outras fontes de financiamento ou se os custos que ele deve assumir para aceder a outros financiamentos são desrazoáveis, a suspensão da produção pode representar uma medida útil em caso de atraso do contratante para financiar a produção. O contrato poderia permitir ao produtor suspender a execução quando esta depende estritamente de um financiamento esperado, sem impedir (na medida do possível) o cumprimento do programa de produção (por exemplo, o produtor poderia ser autorizado a realizar apenas os investimentos específicos que estavam previstos, dando assim continuidade à atividade de produção ordinária).

C. Resolução

130. Quando, em virtude da lei, apenas pode ser colocado fim ao contrato em caso de descumprimento essencial (ver acima, parágrafo 24), as partes podem precisar o tipo de descumprimento que lhe permite se prevalecer desta última medida. Nos contratos de produção agrícola, a escolha dos descumprimentos pelos quais é notadamente possível colocar fim ao contrato depende: a) da função da conformidade às normas particulares para o cumprimento do programa de produção e de uma eventual certificação (que pode, se for o caso, abranger os insumos fornecidos pelo contratante); b) das consequências previsíveis da inexecução e da possibilidade de corrigi-los ou de limitá-los (por

³⁷ Para os contratos comerciais internacionais, uma regra semelhante é enunciada no art. 7.3.4 dos Princípios do UNIDROIT e, para os contratos de compra e venda internacional, no art. 71 da CVIM.

exemplo, a possibilidade de obter outro financiamento se o contratante não o fornece); e c) da proporção em o contratante se afasta do comportamento pedido (por exemplo, a extensão do atraso de pagamento ou o grau de não conformidade dos insumos fornecidos).

131. Em alguns casos, o direito do produtor de denunciar o contrato em caso de descumprimento do contratante é tratado por uma cláusula resolutória global, cobrindo todos os descumprimentos das partes às suas obrigações contratuais. Outros contratos de produção agrícola estabelecem uma distinção entre as cláusulas resolutórias relativas aos descumprimentos do contratante e aquelas relativas aos descumprimentos do produtor. A pertinência da resolução depende principalmente do tipo de inexecução em causa. As subseções seguintes examinam a resolução pelo produtor resultante de diferentes tipos de inexecução do contratante.

1. Defeito de pagamento

132. Quando a lei restringe a resolução aos casos de descumprimento essencial, o caráter essencial ou não do defeito de pagamento depende principalmente do momento em que o pagamento é devido e a duração do atraso.

133. Para o produtor, o fator tempo influi sobre a função e a utilidade da resolução. Se o pagamento é integralmente devido antes ou durante a produção (ver Capítulo 3, parágrafos 159-163) e a inexecução se torna essencial antes que o produtor tenha procedido a (todos) os investimentos, a resolução do contrato permitirá ao produtor não levar a termo investimentos que serão difíceis de reutilizar nas transações de substituição ou de reduzir ao mínimo as despesas irrecuperáveis. Todavia, se o pagamento é devido após a produção, mas antes da entrega, e o descumprimento torna-se essencial uma vez que o produto possa ser utilizado por outras transações sobre o mercado, a resolução permitiria ao produtor buscar outras soluções, mas não impediria os investimentos. Enfim, se o pagamento do preço é devido após a entrega, como é frequentemente o caso, o produtor não terá geralmente nenhum interesse à resolução do contrato, não tendo obrigações em suspenso das quais ele poderia ser liberado. Assim, o produtor poderia pedir o pagamento do preço, dos juros e de eventuais perdas e danos, antes da resolução, ou no lugar desta (ver abaixo, parágrafos 135-140).

134. Uma contravenção antecipada cria uma situação ligeiramente diferente. Mesmo quando o pagamento não é devido durante a produção, as circunstâncias concretas poderiam sugerir que o contratante não se liberará provavelmente do pagamento do preço (ou de uma parte importante deste), seja porque ele a tenha afirmado, seja, por exemplo, porque ele se tornou insolvente

sem apresentar garantias adequadas de um futuro pagamento³⁸. Se garantias não são dadas em um prazo razoável em relação igualmente à natureza (pericível ou não) dos produtos, o produtor pode pedir que fosse colocado fim ao contrato a fim de ser liberado de suas obrigações contratuais, seja suspender ou modificar diferentemente o processo de produção, seja acionar judicialmente o contratante e vender os produtos sobre o mercado.

135. Para os contratos de entregas sucessivas e, de maneira mais geral, para os contratos em longo prazo cobrindo várias colheitas, estações ou ciclos de vida de produtos agrícolas, assim como para as produções animais, a lei aplicável pode prever que a resolução somente é possível se a inexecução de uma entrega permite razoavelmente pensar que uma inexecução essencial das outras entregas ocorrerá³⁹. Isto pode ser o caso, por exemplo, se o contratante conhece importantes dificuldades financeiras que poderiam levá-lo à falência. A natureza excepcional da resolução é coerente neste caso com a natureza do contrato e o grau de cooperação vislumbrado pelas partes, enquanto as maiores facilidades para colocar fim ao contrato poderiam incitar um comportamento oportunista (por exemplo, face à resolução pelo produtor, o contratante poderia tentar atribuir a este último o conjunto do custo dos investimentos dos insumos).

136. Quando o início da produção depende de adiantamentos (por exemplo, o contratante tendo imposto investimentos específicos por ele financiados) (ver Capítulo 3, parágrafos 87-91), um atraso de pagamento pode entrar fortemente a capacidade do produtor de executar o contrato e comprometer o conjunto da operação. Se o produtor dispõe de outras fontes de financiamento, a lei aplicável pode exigir que ele as utilize dando-lhe a possibilidade de pedir perdas e danos acessórios para as despesas incorridas. Se ele não dispõe de outras fontes de financiamento, o produtor pode desejar renegociar o acordo inicial, esta medida podendo ser preferível à resolução do contrato se as partes desejam manter a relação. Por exemplo, se a ausência de financiamento impede realizar alguns investimentos destinados a obter uma nova certificação em matéria de agricultura sustentável, o produtor poderia ter um interesse legítimo de poder tornar sua produção não certificada, e a ser indenizado pelo prejuízo sofrido. Quando todas as medidas fundadas fracassaram, a resolução do contrato pode ser o meio de última instância.

38 Para os contratos comerciais internacionais, uma regra semelhante é enunciada no art. 7.3.4 dos Princípios do UNIDROIT e, para os contratos de compra e venda internacional, no art. 71 da CVIM.

39 Para os contratos de compra e venda internacional, uma regra semelhante é enunciada no art. 73(2) da CVIM.

2. Descumprimento da obrigação de fornecer os insumos conformes

137. É raro que as partes coloquem fim ao contrato por descumprimento da obrigação de fornecer insumos conformes. Em razão de seu interesse mútuo a manter o contrato, elas darão prioridade na maioria dos casos a medidas de correção sem procurar resolver o contrato, meio que é geralmente utilizado quando o fornecimento de insumos conformes torna-se impossível.

3. Descumprimento da obrigação de receber produtos conformes

138. Em caso de descumprimento do contratante da sua obrigação de receber o produto, a resolução do contrato pode desempenhar uma função importante no sentido de que ela libera o produtor de sua obrigação de entregar os produtos (ver Capítulo 3, parágrafos 124-143), o que lhe permite revender os produtos sobre o mercado. Quando a lei exige que esta possibilidade seja subordinada a um descumprimento essencial, deve haver uma recusa expressa de execução (equivalente a um descumprimento intencional), ou um atraso importante no recebimento dos produtos que acarretaria um risco de deterioração rápida dos produtos e das despesas de conservação (ver acima, parágrafos 23-27). O produtor avaliará muito provavelmente a possibilidade de denunciar o contrato, levando em conta a existência de mercados secundários e a possibilidade de a eles aceder em tempo útil.

139. Nos casos de contratos em longo prazo, quando um descumprimento essencial à obrigação de receber os produtos concerne uma entrega (de uma produção vegetal ou de um grupo de animais) ou a entrega de apenas uma estação no quadro de um contrato concluído para várias estações, a possibilidade de colocar fim ao contrato poderia ser limitada pela lei nos casos em que o descumprimento é tal que deixa razoavelmente pensar que haveria um descumprimento essencial quando de uma futura execução⁴⁰. Se não, a resolução parcial pode ser possível de maneira a afetar apenas a entrega em questão e o pagamento correspondente.

40 Para os contratos de compra e venda internacional, uma regra semelhante é enunciada no art. 73 da CVIM.

4. Descumprimento da obrigação de comprar a totalidade da produção (ou uma porcentagem da produção)

140. O interesse que pode ter o produtor em colocar fim ao contrato em caso de descumprimento do contratante à sua obrigação de comprar a produção (em totalidade ou em porcentagem fixa) (ver Capítulo 3, parágrafos 24-41) depende da possibilidade para o produtor de aceder a outras soluções sobre o mercado e de manter sua posição na mesma cadeia de aprovisionamento após a resolução. Com efeito, a menos que a lei aplicável e o sistema judiciário privilegiem de maneira efetiva a execução *in natura* das obrigações (tanto a de receber os produtos, como a de pagar o preço), o objetivo do produtor será reduzir as consequências do defeito do contratante vendendo os produtos que não serão recebidos no caso de uma operação de substituição, com a possibilidade, se isto for admitido, de pedir perdas e danos pelo que deixou de ganhar e por outros prejuízos indiretos. Em face de tal escolha, o contratante pode, de seu lado, ser tentado a recorrer a medidas de retorsão e impedir o produtor de aceder à cadeia de aprovisionamento, contratando outros operadores. As incitações para obter uma situação mais vantajosa no quadro de uma relação bilateral são de colocar em vista as vantagens e assegurar uma posição estável na cadeia de aprovisionamento global.

141. Uma situação particular pode se produzir se a inexecução sobrevém no final de uma colheita ou de uma estação, no âmbito de um contrato a longo termo. Neste caso, a resolução do contrato pelo produtor pode ser carregada de consequências pelo fato de que ela o privará da possibilidade de fornecer produtos durante vários anos ou várias estações. A suspensão da execução (ver acima, parágrafos 125-128) e a resolução parcial podem então representar medidas mais adequadas. O produtor pode, no entanto, desejar denunciar a integralidade do contrato se ele não pode mais esperar futuras compras pelo contratante e ele mesmo tem outras (ou melhores) possibilidades sobre o mercado.

D. Perdas e danos

142. É certo que toda inexecução que não seja devida a um caso de exoneração possa dar lugar a um pedido de perdas e danos, também é certo que as condições, assim como as consequências jurídicas da inexecução do contratante podem variar. As subseções seguintes examinarão esta questão levando em conta a maneira como a resolução, a restituição e as perdas e danos podem ser combinadas.

1. Atraso de pagamento

143. A ausência de pagamento do preço (ver Capítulo 3, parágrafos 159-163) confere ao produtor a possibilidade de pedir perdas e danos. Os atrasos de pagamento que representam uma contravenção ao contrato podem constituir uma prática comercial desleal, e serem sancionados por consequência. A maioria dos sistemas jurídicos prevêem a alocação de juros como medida sistemática em caso de pagamento tardio de uma soma em dinheiro, e as partes podem habitualmente definir mais precisamente as taxas de juros e outras penalidades possíveis. Na prática, todavia, é muito raro encontrar tais cláusulas nos contratos de produção agrícola. Longos prazos de pagamento e a ausência de penalidades pelo atraso do pagamento podem ser considerados como práticas abusivas ou desleais que ultrapassem a dependência do produtor em relação ao contratante. Alguns sistemas jurídicos introduziram regras imperativas para os contratos agrícolas, apresentando prazos máximos, o ônus da prova e as sanções (tais como a aplicação de taxas de juros mais elevadas). Regras semelhantes existem nos códigos de conduta e nos guias de boas práticas, a fim de desencorajar os atrasos excessivos. Estas regras visam proteger a parte frágil no contrato.

2. Descumprimento da obrigação de fornecer insumos (conformes)

144. Quando o contratante não executa sua obrigação de fornecer insumos conformes (ver Capítulo 3, parágrafos 63-94), o produtor é legitimado a pedir perdas e danos. Nas relações de cooperação estáveis e de longo prazo, as perdas e danos não têm um lugar preponderante. As partes buscam encontrar uma solução para seus problemas ao invés de obter uma reparação. É raro que as perdas e danos sejam pedidas para substituir a execução de fornecimento de insumos, a menos que o produtor seja constrangido a encontrar os insumos sobre o mercado e reclame a diferença entre o preço convencionado e o preço pago no quadro da operação de substituição. Via de regra, as perdas e danos serão combinadas com outras medidas, notadamente medidas de correção, a reparação e a substituição. O objetivo é colocar o produtor em uma posição equivalente àquela em que ele se encontraria se os insumos conformes tivessem sido entregues. Segundo a lei aplicável, quando o descumprimento é essencial (por exemplo, o defeito de entrega dos insumos convencionados pelo contratante impede materialmente o produtor de executar suas obrigações), o produtor poderá resolver o contrato e pedir perdas e danos. A regra geral para acumular resolução do contrato e perdas e danos se aplicará (ver acima, parágrafos 94-96).

3. Descumprimento da obrigação de receber produtos conformes

145. A falta de recebimento dos produtos pelo contratante (ver Capítulo 3, parágrafos 135-143) abrange várias situações que diferem quanto à escolha da medida a ser adotada – pedir a execução ou denunciar o contrato – e quanto ao prejuízo ocasionado. Em particular, um recebimento tardio ou um recebimento em endereço diverso são normalmente compatíveis com a manutenção do contrato. Em tais casos, o produtor poderá pedir para ser reembolsado das despesas eventuais de estocagem, de conservação e de transporte dos produtos que terão sido assumidas para permitir o recebimento tardio ou no endereço correto, bem como todas as demais despesas relativas a estas operações (por exemplo, despesas com seguros suplementares). O atraso de pagamento do preço assim como o atraso na recepção dos produtos podem dar lugar ao pagamento de juros, quando esta medida é disponível (ver acima, parágrafo 40).

146. Além das despesas acima mencionadas, o prejuízo sofrido pelo produtor poderia incluir outras perdas acessórias ou indiretas que decorrem do descumprimento e, em particular, as despesas assumidas para a conservação e a revenda dos produtos. Além dos ganhos perdidos, o produtor poderia estar fundado a pedir uma indenização por outros danos (por exemplo, que resultem de um pagamento tardio que ocorra após a venda compensatória), os quais, se a lei aplicável ou o contrato o permitem, poderão representar uma justa estimativa da indenização a título de prejuízo indireto. Quando o produtor pede a execução *in natura* da obrigação do contratante de receber os produtos, as perdas e danos poderiam compreender todas as despesas assumidas para conservar os produtos durante esta espera. Todavia, uma causa de ação específica pode ser requerida para pedir o pagamento do preço e os juros devidos quando o pagamento não foi efetuado pelo pedido de recebimento dos produtos. Se o contratante não recebe os produtos e denuncia injustificadamente um contrato em longo prazo, o produtor poderia desejar recuperar o montante dos investimentos específicos que ele tenha realizado (por exemplo, em bens de equipamento ou para adaptar as instalações) quando estes não poderão ser reutilizados no quadro de operações futuras.

147. Além disso, se o contratante se recusa a receber os produtos invocando de maneira infundada ou fraudulenta o defeito de conformidade dos produtos (ver Capítulo 3, parágrafo 142), caberá a ele assumir as consequências de um descumprimento intencional. Segundo a lei aplicável, estas consequências incluirão habitualmente os prejuízos imprevisíveis e, em caso de descumprimento essencial, a resolução se esta é preferível à execução *in natura* da obrigação de receber os produtos. Pode acontecer que terceiros (por

exemplo, agentes de certificação) tenham contribuído para a fraude, caso em que se tornam responsáveis pelos prejuízos ocasionados a título de responsabilidade contratual ou delitual. Pode haver uma recusa injustificada não intencional (ver Capítulo 3, parágrafo 143), por exemplo, em caso de erro cometido por um terceiro encarregado da certificação, se este é contratado pelo contratante. Quando o contrato de certificação é assinado diretamente pelo produtor, como é frequentemente o caso, é importante decidir quem deverá assumir as consequências de um erro do agente de certificação, principalmente se o agente de certificação foi imposto ou recomendado pelo contratante.

4. Perdas e danos liberatórios e cláusulas penais

148. Nos contratos de produção agrícola, as cláusulas de perdas e danos liberatórios poderiam utilmente se aplicar aos descumprimentos pelo contratante. Os pequenos agricultores podem aguentar pesadamente os atrasos de pagamentos dos contratantes e pode ocorrer que estes últimos aproveitem indevidamente da dependência dos produtores. É a razão pela qual multas ou outras penalidades são às vezes previstas pelo direito interno em caso de atrasos injustificados de pagamento.

E. Comportamento do produtor e pedidos de reparação

149. Em alguns sistemas jurídicos, quando o descumprimento do contratante não é intencional, um dever de cooperação da parte do produtor pode ajudar a manter a relação e a preservar os investimentos realizados. Quando reconhecida, a obrigação de cooperar pode influenciar sobre a qualificação da inexecução, sua extensão e suas consequências. Por exemplo, no caso da obrigação feita ao contratante de escolher e de fornecer os insumos (ver Capítulo 3, parágrafos 63-94), o produtor pode ser obrigado pelo contrato ou pela lei aplicável a comunicar ao contratante qualquer informação pertinente (por exemplo, a doença de animais que se encontrem nos locais do produtor onde o contratante deve fazer uma entrega de animais). Segundo a lei aplicável, o fato de o produtor não ter comunicado estas informações poderia reduzir ou excluir a responsabilidade do contratante.

150. Como já foi visto, a lei aplicável pode conferir ao produtor uma obrigação de atenuar o prejuízo em caso de descumprimento do contratante. A obrigação de atenuar o prejuízo é particularmente pertinente quando o contratante não fornece os insumos, fornece insumos não conformes, não aceita os produtos ou os recusa indevidamente. Nem todos os sistemas jurídicos preveem uma obrigação de atenuar o prejuízo, mas impõem em geral à parte

lesada a obrigação de agir de modo a limitar as consequências negativas de uma inexecução⁴¹.

151. Quando o contratante descumpre a sua obrigação de fornecer os insumos, pode ocorrer de o produtor, a fim de atenuar o prejuízo, ser obrigado a recorrer a transações de substituição para se munir dos insumos sobre os mercados. Em caso de entrega de insumos não conformes, o produtor pode se ver na contingência de adotar medidas de correção em vista de tratar o defeito de conformidade, por exemplo, adaptar o procedimento de produção aos insumos não-conformes. Em geral, quando o contratante não aceita o produto final, o produtor deverá vender os gêneros perecíveis. Os sistemas jurídicos diferem quanto à qualificação desta revenda. Em alguns sistemas jurídicos, o produtor tem a possibilidade de revender estes produtos, sem a isto ser obrigado. Em outros sistemas jurídicos, a revenda é considerada como necessária para atenuar o prejuízo, mas unicamente na medida em que ela é comercialmente razoável. A operação de substituição efetuada pelo produtor pode, por consequência, influenciar no cálculo das perdas e danos ou ser considerada como uma atenuação.

152. Em determinadas situações, o produtor deverá proceder a uma venda compensatória, sem reclamar o pagamento do preço. Este seria certamente o caso quando um prazo de espera poderia comprometer a sua capacidade de entregar os produtos, por exemplo, no caso de gêneros perecíveis⁴². Exigir o pagamento do preço poderia então ser inapropriado, uma vez que o produtor poderia não poder pretender a uma indenização integral dos custos de conservação se estes pudessem ser evitados⁴³. O produtor poderia ter a obrigação de tomar todas as medidas razoáveis para vender os produtos e manter o contratante informado destas medidas⁴⁴. Segundo as circunstâncias, notadamente no caso de uma estrutura particular (por exemplo, uma demanda muito concentrada), o tamanho do produtor e sua capacidade comercial, estas medidas poderiam não permitir uma venda compensatória, ou pelo menos uma venda que permitisse obter um fraco lucro. Como o produtor pode ter

41 Para os contratos comerciais internacionais, uma regra semelhante é enunciada no art. 7.4.8 dos Princípios do UNIDROIT e, para os contratos de compra e venda internacional, no art. 77 da CVIM.

42 Para os contratos de compra e venda internacional, uma regra semelhante é enunciada no art. 88 da CVIM.

43 Para os contratos comerciais internacionais, uma regra semelhante é enunciada no art. 7.4.8 dos Princípios do UNIDROIT e, para os contratos de compra e venda internacional, no art. 77 da CVIM.

44 Para os contratos de compra e venda internacional, uma regra semelhante é enunciada no art. 88 da CVIM.

necessidade de assistência para aceder a um mercado para efetuar uma venda compensatória, alguns contratos multilaterais preveem a este efeito, uma colaboração com organismos especializados. A fim de saber se uma transação de substituição é possível, seria preciso levar em conta todas as estipulações eventuais do contrato que proibam a cessão dos produtos pelo produtor, mesmo se eles tenham sido recusados pelo contratante ou se este último não tenha procedido à recepção dos produtos. Tais estipulações são relativamente habituais quando a produção comporta a utilização de insumos de uma qualidade particular ou direitos de propriedade intelectual detidos pelo contratante (ver Capítulo 3, parágrafos 95-104). Ao contrário, o simples fato de o contratante ser o proprietário dos produtos agrícolas (vegetais ou animais) não impede uma venda por iniciativa do produtor se esta visa atenuar perdas irreversíveis. Cada vez que o produtor deva tomar medidas razoáveis para vender os produtos, segundo as circunstâncias, ele pode ser levado a retirar seu pedido de pagamento e a colocar fim ao contrato. Como foi visto acima, esta escolha afeta a avaliação do prejuízo.

153. A possibilidade de o produtor recorrer a uma venda compensatória pode igualmente afetar a escolha dos meios e a avaliação do prejuízo em outras circunstâncias, quando as despesas de conservação não são desrazoáveis, ou os produtos não estejam sujeitos à deterioração rápida. Neste caso, à condição que o descumprimento do contratante seja essencial (por exemplo, em caso de atraso desrazoável, afetando o recebimento e o pagamento), o produtor pode decidir por colocar fim ao contrato e vender o produto sobre o mercado secundário. Recomenda-se vivamente definir no contrato o que constitui uma atenuação razoável em caso de descumprimento pelo contratante.

CAPÍTULO 6

DURAÇÃO, RENOVAÇÃO E RESILIÇÃO

1. As questões relativas à duração, à renovação e à resilição do contrato são de grande importância para os contratos de produção agrícola, uma vez que estes pressupõem, por sua natureza, que pelo menos uma das partes será levada a exercer uma atividade contínua ou periódica. Por consequência, é essencial as partes saberem, desde o início, em que momento sua relação contratual começa e em que momento ela termina. Outra questão também importante é saber como colocar fim na relação contratual antes do termo final ou como pode ser renovada quando ela termina.

2. É aconselhável que as partes tratem expressamente essas questões no acordo. Com efeito, no que concerne à duração, à renovação e à resilição do contrato, o direito interno limita-se habitualmente a algumas regras básicas, tais como as que impõem períodos mínimos e máximos de duração ou exijam um aviso prévio por escrito, em caso de resilição. Qualquer outro aspecto deverá ser convencionado entre as partes em conformidade com o caso concreto.

3. Quando da determinação da duração do contrato e regulação do seu término e eventual renovação, as partes devem levar em conta o fato que estas questões estão em larga medida ligadas entre si. Por exemplo, quanto mais curta for a duração do contrato, mais será necessário prever no contrato, sua eventual renovação na data término. Ao contrário, quanto maior for a duração do contrato, maior a necessidade de prever o direito de uma ou de outra parte de resilir o contrato de maneira antecipada.

I. A duração dos contratos

4. Os contratos de produção agrícola contêm geralmente disposições expressas relativas à duração do contrato e estas podem até ser impostas pela lei. Quando elas determinam a duração do contrato, as partes devem levar em conta o ciclo de produção dos respectivos produtos, assim como suas obrigações financeiras. Estas últimas são particularmente pertinentes quando o produtor, para executar suas obrigações, deve fazer investimentos de longo prazo, como a compra de máquinas especiais ou a construção de novas

instalações. Para tais investimentos serem economicamente viáveis, é necessário que a relação contratual entre o produtor e o contratante seja suficientemente longa (ver Capítulo 2, parágrafo 112 e Capítulo 3, parágrafo 76).

5. As cláusulas relativas à duração do contrato podem ser redigidas de diversas maneiras, por exemplo, fixando o prazo do contrato em número de dias, meses ou anos, a contar de certa data, ou um período preciso entre uma determinada data e um acontecimento ou mesmo entre dois acontecimentos determinados. As partes podem igualmente fixar uma data do contrato que dependerá da execução de suas obrigações.

A. Contratos de “curto prazo” versus contratos de “longo prazo”

6. De maneira geral, os contratos de produção agrícola podem ser de curta duração, sendo esta expressa geralmente em número de meses ou em referência a um período de safra, ou estruturadas como um contrato de longo prazo, quer indicando um período de vários anos ou simplesmente não especificando um termo final.

7. As partes escolhem uma opção em particular em função da natureza dos produtos almejados e da vontade das partes em se comprometer por um período mais curto ou mais longo. Os contratos de curto prazo para produções tais como legumes e as grandes culturas são geralmente concluídos numa base anual ou sazonal, enquanto que produtos tais como o chá, o café, a cana de açúcar e o cacau podem demandar contratos de maior duração. Da mesma forma, os contratos de criação e de comercialização de produtos animais são geralmente previstos para durar durante um longo período. Na maioria das vezes, as partes irão preferir um contrato de longa duração quando elas desejarem estabelecer uma relação sólida e duradoura, particularmente tendo em vista a necessidade do produtor em realizar investimentos de longo prazo.

8. Os contratos de produção agrícola de longo prazo dão lugar, pela sua própria natureza, a uma relação fundada na confiança entre as partes e na obrigação de cooperar de modo a permitir que cada uma das partes venha a cumprir devidamente suas obrigações. As consequências disso são importantes, por exemplo, em relação ao direito do contratante de resilir unilateralmente o contrato (ver abaixo, parágrafos 32-35), ao direito eventual de uma ou outra parte em resilir o contrato por perda da confiança (ver abaixo, parágrafos 36-37), e às soluções especiais aos quais as partes podem recorrer em caso de modificação das circunstâncias (ver Capítulo 4, parágrafos 32-33).

B. Duração mínima e duração máxima impostas pela lei

9. Em determinados sistemas jurídicos, os contratos de produção agrícola devem ter uma duração mínima, a qual será frequentemente ligada ao ciclo biológico de produção. A duração máxima do contrato também pode ser limitada. De forma análoga, a duração de todo contrato concluído por um número de anos superior ao teto fixado pela lei será automaticamente reduzido à duração prescrita pela lei aplicável. Disso decorre a importância para as partes, quando elas negociam um contrato de produção agrícola, em verificar se o direito aplicável prevê limitações quanto à duração.

10. Nos casos em que a produção deve ser realizada em terras arrendadas, a relação entre o próprio contrato de produção agrícola e o contrato de arrendamento da terra é outro aspecto que deve ser considerado (ver Capítulo 3, parágrafo 74). Esta situação pode ser tratada expressamente pelo direito interno, o qual poderá dispor, por exemplo, que o contrato de produção agrícola não poderá ser concluído para uma duração superior àquela prevista no contrato de arrendamento, ou que, caso as partes não estipulem a duração do contrato de arrendamento das terras, presume-se que a duração foi fixada em um determinado número de anos.

II. A renovação dos contratos

11. Quando da expiração de um contrato de duração determinada, as partes podem estar interessadas na continuidade do contrato. Nessa situação, é aconselhável por consequência – e algumas vezes até mesmo podem ser exigidas por lei – que as partes estipulem expressamente no contrato que o mesmo pode ser renovado e, em caso afirmativo, segundo quais modalidades. As cláusulas de renovação podem prever diferentes modalidades: renovação por acordo expresso, por renovação tácita ou automática, e por opção de uma das partes.

A. Renovação por convenção expressa

12. As partes podem estipular que o contrato somente possa ser renovado por convenção escrita. Tal estipulação pode estar contida em uma cláusula que prevê uma duração determinada, e concedem às partes, a faculdade de renovar o contrato antes do final deste período. Mas se as partes renovam o contrato verbalmente ou pelo simples comportamento, não obstante a existência de tal cláusula, elas poderão ser impedidas, em determinadas ordens jurídicas, de

invocarem a cláusula posteriormente, em razão do princípio geral relativo à vedação ao comportamento contraditório¹.

13. Se o contrato é normalmente renovado nas mesmas condições que o “antigo” contrato, as partes podem ocasionalmente prever que elas iniciarão as negociações em determinado prazo antes da data de expiração, com a finalidade de renovar o contrato e eventualmente de revisar algumas de suas cláusulas de maneira a levar em conta algumas modificações (por exemplo, no que se refere aos preços) que podem ter ocorrido após a conclusão do “antigo” contrato. O contrato pode mencionar explicitamente que as partes agirão de boa-fé durante tais negociações em vista a concluir um novo acordo escrito, mas que se as partes não chegarem a um novo acordo, o acordo existente irá expirar. O contrato pode indicar que nenhuma das partes é obrigada a renovar o acordo, mas se as duas partes estão satisfeitas com a execução do contrato em curso, elas podem notificar à outra parte, o desejo de renovar o contrato existente, em determinado prazo antes da expiração deste contrato.

B. Renovação automática ou renovação tácita

14. Um contrato de produção agrícola pode igualmente ser renovado de maneira tácita. Isso pode ocorrer ocasionalmente, mesmo na ausência de qualquer disposição contratual para esse efeito, por exemplo, quando as partes continuam a se comportar como se o contrato ainda existisse após a data de expiração. Todavia, na maioria dos casos, o contrato prevê expressamente que ele será renovado tacitamente, a menos que nenhuma das partes se oponha a isto expressamente, em um determinado prazo.

15. Nos contratos de curto prazo, é recorrente que as partes estipulem que o contrato será renovado tacitamente por duração idêntica ou diversa, a menos que uma das partes coloque fim ao contrato, por aviso prévio escrito em determinado prazo antes da data de expiração. A renovação automática pode ser limitada a certo número de vezes.

16. Um contrato que foi concluído inicialmente para uma curta duração, mesmo que seja renovado periodicamente por outros períodos igualmente curtos, pode, por esta razão, criar uma relação de longo prazo com duração de muitos anos. É o caso bastante recorrente para os contratos de produção agrícola que são submetidos a fatores sazonais ou periódicos como o ciclo de crescimento, a colheita e o processo de produção. Neste contexto, pode ocorrer que mesmo após uma série de renovações anuais ou periódicas, o contratante

¹ Para os contratos comerciais internacionais, uma regra similar é enunciada no Art. 1.8 dos Princípios do UNIDROIT.

coloque fim ao contrato unilateralmente mediante notificação feita pouco tempo antes do término anunciado. O contratante considera neste caso que os contratos renovados, assim como o contrato inicial, são contratos de curta duração, que podem ser rescindidos em curto prazo. A renovação contínua do “antigo” contrato durante anos pode, todavia levar o produtor a pensar razoavelmente que sua relação contratual com o contratante tenha de fato se tornado uma relação de longo prazo. Por esta razão, em alguns sistemas jurídicos, de acordo com os princípios gerais relativos à boa-fé e à proibição de *venire contra factum proprio*², o contratante não poderá rescindir o contrato em prazo breve, e deverá dar um aviso prévio de rescisão em um prazo razoável antes da data de renovação.

17. Para determinar o caráter razoável do prazo de notificação, os tribunais podem levar em consideração a duração efetiva da relação, a natureza particular da produção agrícola em questão – notadamente o ciclo biológico e o ciclo de produção da cultura – e os investimentos substanciais efetuados pelo produtor.

18. A fim de evitar qualquer incerteza a este respeito, o direito interno limita às vezes a possibilidade de renovação tácita dos contratos de produção agrícola. Por exemplo, a legislação pode autorizar a renovação unicamente durante uma duração máxima de um ano, salvo convenção em contrário por escrito das partes, ou proibir simplesmente a renovação e prever que em caso de continuidade de execução das obrigações pelas partes, o contrato será tacitamente considerado como um contrato renovado por tempo indeterminado.

C. Renovação a pedido de uma parte

19. Excepcionalmente, o contrato pode limitar a possibilidade de prolongar o contrato, por iniciativa de apenas uma das partes, na maioria dos casos, o contratante, que é geralmente a parte mais forte, e prever que, se o contratante decide fazê-lo, o produtor é obrigado a aceitar a renovação, a menos que pague uma indenização. Tais cláusulas são às vezes incluídas quando o contratante fornece adiantamentos ou insumos ao produtor; nestes casos, as partes podem prever no contrato uma cláusula autorizando o contratante a renovar o acordo até que ele tenha recuperado seus adiantamentos. Tais cláusulas de renovação unilateral podem ser invalidadas em alguns sistemas jurídicos pelo fato de conferirem ao contratante uma vantagem excessiva sobre a outra parte de

2 Para os contratos comerciais internacionais, uma regra similar é enunciada no Art. 1.7 (1) e 1.8 dos Princípios do UNIDROIT.

maneira injustificada³. Um produtor que seja obrigado a fazer investimentos de capital significativos para cumprir as suas obrigações nos termos do contrato poderá desejar obter para si um direito similar (ver abaixo, parágrafo 35).

III. A rescisão

A. Alcance da rescisão

20. Entende-se por “rescisão”, ou termos equivalentes utilizados na prática contratual, situações diversas que abrangem desde a rescisão automática do contrato na data da sua expiração, ou quando as partes cumpriram com todas as suas obrigações para a rescisão (ou “resolução”) por uma ou outra parte a título de um direito conferido pelo contrato ou pela lei. Para os fins do presente capítulo, o termo “rescisão” deve ser compreendido no sentido amplo do termo, de modo a englobar praticamente todos os casos em que o contrato chegue ao fim, seja automaticamente, seja por iniciativa de uma das partes, as exceções sendo a resolução por inexecução ou os casos de força maior e de modificações de circunstâncias, sendo estas situações examinadas especificamente no Capítulo 5 sobre as medidas a serem adotadas em caso de inexecução e no Capítulo 4 sobre as exonerações de responsabilidade em caso de inexecução, respectivamente.

B. Cláusulas resolutórias

21. Alguns países recomendam em seu direito interno que as partes incluam cláusulas ditas resolutórias em seu contrato, quer dizer, disposições especificando em que momento e de que forma o contrato poderá ser resiliado automaticamente ou por iniciativa das partes. Com efeito, quanto melhor as partes definam de maneira precisa os diferentes casos possíveis de rescisão do contrato, mais suas relações serão estáveis e previsíveis.

C. Exigências em matéria de notificação para a rescisão

22. Quando o contrato é por tempo indeterminado, ou quando é possível resili-lo antes da sua expiração, uma parte que tenha a intenção de colocar fim ao contrato tem frequentemente a obrigação de notificar sua intenção à outra parte. A notificação somente tem efeito se ela respeita as condições de forma.

³ Para os contratos comerciais internacionais, uma regra semelhante é enunciada no Art. 3.2.7 (1) dos Princípios do UNIDROIT.

23. Regra geral, a notificação deve ser feita por escrito, e às vezes sob a forma de uma carta registrada ou de um ato judiciário. No que concerne aos prazos, um aviso prévio é geralmente requerido, mas a duração depende das circunstâncias. O leque de soluções vai desde prazos variáveis segundo o ciclo de produção e de comercialização ou do montante dos investimentos à prazos mais precisos, com certo número de dias. De maneira geral, pode-se dizer que quanto maior for a duração do contrato, maior deve ser a duração dos prazos de aviso prévio, e vice-versa. Em todas as circunstâncias, é preferível estipular prazos precisos.

24. As consequências da não observância das condições de forma ou dos prazos prescritos dependerão das circunstâncias. Assim, o destinatário da notificação que não apresenta objeção pelo fato de a notificação não ter sido endereçada segundo a forma ou nos prazos previstos no contrato pode ter seu silêncio interpretado como um consentimento tácito para derrogar as respectivas disposições contratuais. Mesmo se o destinatário recusar uma notificação pelo motivo de que ela não respeita as condições previstas, a parte que deseja colocar um fim na relação contratual pode sempre endereçar uma nova notificação na forma prescrita ou aceitar que a rescisão seja diferida até o final do prazo de notificação fixado.

D. Motivos da rescisão

25. A rescisão de contratos de produção agrícola pode ocorrer por diferentes motivos e sob formas variadas. Além da resolução por inexecução (explicada de maneira mais detalhada no Capítulo 5), os principais motivos são: a rescisão automática quando da expiração da duração fixada no contrato ou a contar da execução das obrigações contratuais, a rescisão por consentimento mútuo, e a rescisão por uma das partes em conformidade com as cláusulas resolutorias especiais.

1. Rescisão automática

26. Os contratos com duração determinada chegam ao fim automaticamente sem aviso prévio, ou após a duração máxima legalmente prevista. As partes podem igualmente prever a rescisão automática do contrato a partir do momento em que cumpriram suas obrigações contratuais.

2. Rescisão consensual

27. Um acordo entre as partes que as libere de suas obrigações recíprocas é outra maneira de colocar fim à relação contratual. Embora esta possibilidade possa ser expressamente mencionada no direito interno para fins de ser

exaustiva, ela é muito rara na prática contratual porque as partes consideram como normal ou natural que elas possam se entender para colocar fim na sua relação, mesmo se não existir nenhuma disposição específica para este efeito em seu contrato.

3. Resilição por uma das partes em conformidade com as cláusulas resolutórias especiais

28. A maioria dos contratos de produção agrícola contém cláusulas que permitem às partes resilir unilateralmente o contrato. Quando as duas partes podem resilir o contrato, fala-se em cláusulas resolutórias bilaterais, e quando apenas uma das partes pode operar a resilição, fala-se de cláusulas resolutórias unilaterais.

a) Cláusulas prevendo a resilição por qualquer das partes

29. Em conformidade com o princípio geral consagrado de que um contrato não pode obrigar eternamente as partes, e se elas não definiram sua duração, elas podem colocar fim ao contrato desde que cumpram a condição de apresentar um aviso prévio em um prazo razoável⁴. Disposições expressas com esta finalidade são muito frequentes nos contratos de produção agrícola com duração indeterminada, mas elas são também encontradas em contratos com duração determinada de longo prazo. Nos dois casos, é prática comum que as partes indiquem o prazo de notificação do aviso prévio.

30. Embora as partes sejam normalmente livres para denunciar o contrato a qualquer momento, elas estipulam às vezes em uma cláusula que a resilição somente pode ocorrer depois de decorrido determinado prazo posterior a conclusão do contrato. Este prazo pode levar em consideração os investimentos realizados por uma das partes ou por ambas.

31. Na maioria dos casos, as partes podem resilir o contrato sem explicação, mas a parte que deseja colocar fim à relação poderá, ocasionalmente, ser obrigada a indicar as razões pelo qual o faz. Quando ela indica as razões da resilição, a parte que deseja colocar fim à relação contratual pode ser obrigada a respeitar obrigações de notificação quanto à forma e quanto ao prazo.

⁴ Para os contratos comerciais internacionais, uma regra semelhante é enunciada no art. 5.1.8 dos Princípios do UNIDROIT.

b) Cláusulas prevendo a rescisão por uma das partes

32. Contratos de produção agrícola podem determinar que apenas uma das partes, frequentemente o contratante, possa rescindir unilateralmente o contrato. Encontramos igualmente tais cláusulas resolutorias em contratos de duração indeterminada, como também, excepcionalmente, em contratos de duração determinada de curto prazo, permitindo assim uma rescisão unilateral antes da expiração da duração prevista.

33. O direito unilateral de rescindir o contrato pode estar sujeito a limitações. Por exemplo, o contratante pode ser obrigado a notificar previamente o produtor nos prazos estipulados. De modo a melhor proteger o produtor, a rescisão pode ser permitida unicamente após certo prazo a contar da conclusão do contrato. Ora, na prática contratual, o contratante tem frequentemente o direito de rescindir unilateralmente o contrato a qualquer momento, sem ter que indicar por qual motivo o faz e a respeitar um aviso prévio, aproveitando-se de uma cláusula de rescisão discricionária.

34. As cláusulas resolutorias que conferem a apenas uma das partes o direito de rescindir o contrato podem ser desprovidas de efeitos em virtude do direito aplicável, pois elas conferem à esta parte uma vantagem desleal em relação à outra parte que esta privada deste direito⁵. Com efeito, ao permitir a rescisão a qualquer momento, o contratante pode denunciar o contrato com efeito imediato, mesmo pouco tempo após sua conclusão, o que pode causar um prejuízo substancial ao produtor se este último não conseguir absorver os custos dos investimentos em capitais que ele realizou baseando-se numa relação contratual mais longa. Além disso, ao permitir que o contratante rescinda o contrato por qualquer motivo ou sem motivo algum, poderia levar a utilização abusiva do direito de colocar fim ao contrato, apenas com a finalidade de exercer pressões sobre o produtor.

35. A fim de evitar ou pelo menos de limitar estes eventuais riscos e abusos, o direito interno pode prever uma proteção especial para o produtor. Notadamente nos casos em que o produtor precisou realizar grandes investimentos em capital em virtude do contrato, o contratante pode ser obrigado a notificar ao produtor a sua intenção de denunciar o contrato nos prazos suficientes antes da data da rescisão efetiva. Além disso, o contratante pode ter a obrigação de indenizar o produtor de todo prejuízo ocasionado por uma rescisão antecipada. No entanto, em razão da legislação protetora ainda ser a exceção é vivamente aconselhado às partes prever expressamente no

⁵ Para os contratos comerciais internacionais, uma regra semelhante é enunciada no art. 3.2.7(1) dos Princípios do UNIDROIT.

contrato limitações a uma rescisão antes do prazo pelo contratante, como a obrigação de notificar sua intenção de denunciar o contrato com antecedência suficiente e a obrigação de reembolsar o produtor pelo menos de uma parte do prejuízo ocasionado pela rescisão antecipada.

c) Rescisão por perda de confiança

36. Os contratos de produção agrícola, particularmente aqueles concluídos para uma longa duração, podem ser expostos não apenas aos riscos habituais de uma inexecução por uma das partes ou da superveniência de acontecimentos imprevistos que tornem impossível a execução, ou que a tornem excessivamente mais onerosa, mas também com o risco de uma perda total de confiança entre as partes, ao ponto que não seja mais possível, pelo menos para uma delas, continuar a relação. Em alguns sistemas jurídicos, as partes podem invocar esta razão para rescindir o contrato.

37. As partes podem prever em seu contrato a possibilidade colocar fim à sua relação em razão da perda de confiança. Neste caso, várias possibilidades a elas se oferecem: elas podem redigir a cláusula resolutória ou as condições gerais de rescisão em termos suficientemente gerais (por exemplo, “[...] em qualquer momento, por qualquer razão que seja sem razão especial [...]”) de maneira a incluir o direito de rescindir o contrato em caso de perda de confiança, ou prever uma cláusula especial com esta finalidade. Elas podem igualmente tratar a questão da rescisão por perda de confiança em uma cláusula distinta, redigida, seja em termos gerais, seja precisando o caso ou os fatos que justificam uma rescisão antecipada. Esta lista de acontecimentos poderia compreender os casos em que uma das partes seja objeto de processos judiciais ou de processo de falência. Esta última abordagem permite às partes não apenas melhor definir em que casos o contrato poderia ser rescindido por perda de confiança, como também especificar por qual maneira tal direito poderia ser exercido (por simples notificação à outra parte ou unicamente com um aviso prévio), em que momento a rescisão antecipada geraria efeitos (imediatamente ou unicamente após um determinado prazo) e se a parte que deseja colocar fim à relação contratual ou a outra parte poderiam pretender indenização por perdas e danos.

E. Efeitos e consequências da rescisão

38. As partes são, via de regra, liberadas de suas obrigações futuras de dar e receber a partir do fim do contrato, mas as responsabilidades e os direitos adquiridos, tais como o direito de pedir perdas e danos em caso de inexecução,

sobrevivem⁶. As partes de um contrato de produção agrícola podem incluir no contrato uma cláusula expressa nesse sentido. Além disso, a rescisão não interfere nas cláusulas do contrato relativas à solução de conflitos ou sobre qualquer outra cláusula destinada a ser aplicada após a rescisão⁷. Enfim, quando um produtor vem a rescindir o contrato antes do seu término e se beneficia de um financiamento recebido do contratante, as obrigações relativas ao reembolso continuam devidas após o fim do contrato.

39. As partes podem entender oportuno incluir no contrato estipulações que sobreviverão e que continuarão a vincular as partes mesmo depois que o contrato tenha terminado. No âmbito dos contratos de produção agrícola, tais obrigações pós-contratuais podem abranger a restituição de sementes e de plantas, assim como de documentos ou de equipamentos técnicos necessários ao processo de produção. Ocorre, ocasionalmente, que cláusulas ditas de confidencialidade ou de não-divulgação proíbam ao produtor revelar informações sobre as tecnologias ou os procedimentos de produção mesmo após o fim da relação contratual com o contratante. O mesmo ocorre com as cláusulas ditas de não concorrência, que podem proibir o produtor de exercer uma atividade que faça concorrência ao contratante durante certo prazo após o fim da relação contratual. Na maioria dos sistemas jurídicos, tais cláusulas de não-concorrência poderão, todavia, ser invalidadas ou limitadas na sua aplicação pelos tribunais se elas contiverem limitações excessivas quanto à área geográfica, à duração ou à natureza da atividade em que o produtor não pode competir.

6 Para os contratos comerciais internacionais, uma regra semelhante é enunciada no art. 7.3.5(1-2) dos Princípios do UNIDROIT.

7 Para os contratos comerciais internacionais, uma regra semelhante é enunciada no art. 7.3.5(3) dos Princípios do UNIDROIT.

CAPÍTULO 7

A RESOLUÇÃO DOS CONFLITOS

1. O presente Capítulo trata da solução de conflitos no âmbito dos contratos de produção agrícola e apresenta em grandes linhas, três categorias de mecanismos de resolução de conflitos: a mediação¹, a arbitragem e os procedimentos judiciais. Embora seja principalmente voltado para a solução dos conflitos em um contexto nacional, ele examina igualmente a situação particular dos contratos internacionais. Convém notar que este Capítulo trata unicamente da resolução de conflitos entre as partes que decorram diretamente de um contrato de produção agrícola tal como definido no Guia.

2. Em determinados sistemas jurídicos, os mecanismos de resolução de conflitos podem no entanto serem previstos no campo do direito da concorrência ou de uma lei sobre práticas desleais. Como indicado no Capítulo 1, nos parágrafos 56-57, as regras do direito da concorrência podem se aplicar à relação entre o produtor e o contratante, na medida em que esta relação pode produzir efeitos anticoncorrenciais. As ações fundadas sobre o direito da concorrência atribuem a competência geralmente às autoridades competentes para julgar conflitos em matéria de direito da concorrência. Tais mecanismos e sua aplicação dependerão do campo de aplicação das disposições correspondentes. Por exemplo, algumas leis preveem a possibilidade para a parte que sofreu um prejuízo de depositar uma queixa anônima, a fim de evitar que a outra parte exerça medidas de represálias (como a não-renovação do contrato). Além disso, em certo número de países, uma autoridade pública é habilitada a infligir multas ou sanções de natureza administrativa ou civil, e mesmo, em alguns casos, de natureza penal. Deixando de lado estes tipos de solução de conflitos, as seções seguintes são centradas sobre os conflitos entre as partes resultados diretamente do contrato de produção agrícola.

¹ Assim como veremos mais adiante no presente Capítulo, no parágrafo 20, o termo “mediação” é empregado aqui para designar todos os modos de resolução de conflitos, que possam igualmente compreender a conciliação, mas outros termos podem assim se aplicar.

I. Os conflitos e a resolução dos conflitos no quadro dos contratos de produção agrícola

A. Os conflitos nos contratos de produção agrícola

1. A importância de tratar a resolução de conflitos nos contratos

3. Quando as partes concluem um contrato de produção agrícola, elas deveriam prever a possibilidade de quais divergências poderão surgir e não poderão ser por elas mesmas resolvidas. Alguns aspectos dos contratos de produção agrícola são particularmente suscetíveis de serem objeto de desacordos: assim, a qualidade ou a quantidade dos insumos entregues ou do produto final, o respeito pelo produtor dos procedimentos de produção, a superveniência de acontecimentos de natureza a exonerar as partes de suas obrigações, a aplicação do mecanismo de determinação do preço, ou ainda os motivos que permitam denunciar o contrato. Além disso, um grande número de obrigações a cargo das partes – notadamente do produtor – são obrigações de meio, que requerem diligência e emprego dos melhores esforços, sendo este critério mais suscetível de ocasionar conflitos de interpretação sobretudo quando um resultado objetivo deva ser alcançado. É a razão pela qual recomenda-se vivamente às partes, quando elas negociam e redigem o contrato, prever um mecanismo para resolver conflitos que elas não poderão resolver diretamente e que exigiriam a intervenção de um terceiro.

4. A existência de mecanismos de resolução de conflitos eficazes e acessíveis é essencial para assegurar a justiça contratual e encorajar de maneira geral o respeito do contrato. O acesso a um sistema equitável é ainda mais importante quando em presença de uma forte assimetria de poder econômico das partes. O contratante estará geralmente em melhor posição para se prevalecer dos meios previstos no contrato. Ao contrário, o produtor poderia não estar em medida de reagir a um descumprimento ou a um comportamento desleal do contratante, sem mesmo falar de acionar a justiça, levando-se em conta as despesas que isto implicaria, os problemas práticos a serem enfrentados, ou porque ele poderia temer que o contrato não seja renovado ou ser submetido a outras formas de pressão. Os organismos que promovem ações coletivas e de apoio em favor dos produtores individuais em suas relações com os contratantes têm por consequência uma função muito importante a desempenhar, notadamente ajudando os produtores que estariam confrontados a situações desleais. Por sua parte também, os contratantes podem encontrar dificuldades para resolver os conflitos com pequenos produtores quando as perdas relativamente pouco importantes não justificam recorrer a procedimentos de resolução mais onerosos.

2. A prevenção dos conflitos pela negociação e pela cooperação

5. Quando problemas sobrevêm, as partes deveriam se esforçar antes de tudo para suplantar pelas negociações e pela cooperação, e isto em virtude dos princípios gerais, de obrigações legais específicas, assim como, muito frequentemente, em conformidade com as cláusulas do próprio contrato. Estes aspectos foram discutidos no Capítulo 5 sobre os meios em caso de inexecução, em que o acento foi colocado sobre a função das medidas fundadas na cooperação. Colocar em jogo a reputação e a pressão exercida pelos pares pode encorajar o respeito ao contrato e contribuir para a resolução rápida dos conflitos numa fase precoce das negociações. Entidades externas podem desempenhar uma função importante nesta etapa fornecendo conselhos, avisos técnicos ou um acompanhamento, ou facilitando a relação. Além disso, as partes podem colocar em prática procedimentos de entendimentos em intervalos regulares, ou de administrar os problemas assim que eles surgem.

6. As partes podem igualmente se entender sobre vários modos de resolução de conflitos que serão utilizados de maneira progressiva a fim de evitar os conflitos ou de resolvê-los. Via de regra, os conflitos nascem e se agravam até o ponto de ruptura; mas vários modos de resolução de conflitos podem permitir às partes administrar o conflito de maneira adequada, qualquer que seja o estágio ao qual ele alcance. Por exemplo, as partes podem se entender sobre uma primeira fase de negociação, depois sobre a mediação, e decidir em seguida, em caso de ausência de acordo, de recorrer à arbitragem. Estas cláusulas podem ser muito úteis para aumentar a probabilidade de regular um conflito amigavelmente, e elas permitem às partes decidir sobre medidas a serem aplicadas em caso de conflito. As partes podem escolher entre um amplo leque de mecanismos de resolução de conflitos, que giram geralmente em torno das noções de mediação ou de conciliação (ver abaixo, parágrafos 20-29). Isto pode evitar que chegue ao ponto em que a execução do contrato é suspensa e a relação ameaçada ou rompida. Para assegurar a validade desta cláusula, uma atenção especial deverá ser conferida à sua redação. É importante em particular precisar os prazos da diferentes etapas da negociação ou da mediação.

3. Acesso das partes a um mecanismo de resolução de conflitos equitável e eficaz

7. Apesar dos esforços de negociação, a manutenção do contrato ou a continuidade da relação tal como ela está, ou mesmo segundo outras modalidades não é às vezes possível ou desejável. A prioridade é então resolver o conflito da melhor maneira possível, sobre uma base equitável e em vista de uma execução efetiva. A defesa dos direitos e o acesso a um processo equitável

são com efeito princípios fundamentais que são protegidos em virtude dos direitos humanos, das leis constitucionais ou de outras fontes. Cláusulas nos termos das quais uma parte contratante renunciaria a seus direitos de pedir reparação por um mecanismo de resolução de conflitos serão provavelmente desprovidas de efeito na maioria dos sistemas jurídicos.

8. Se as partes podem geralmente acionar um tribunal, os procedimentos alternativos (ou “extrajudiciais”) de resolução de conflitos oferecem frequentemente soluções mais apropriadas no quadro dos contratos de produção agrícola. É a razão pela qual os regimes especiais, enquadrando os contratos de produção agrícola, os contratos tipos, as boas práticas e os códigos de conduta, encorajam, ou mesmo constroem as partes a recorrer a modos alternativos de resolução de conflitos. Estes modos de resolução de conflitos podem ser procedimentos amigáveis ou procedimentos arbitrais com força obrigatória, que dão lugar a uma decisão definitiva que é executável. Qualquer que seja o modo de resolução escolhido, o fato de saber como os conflitos serão resolvidos, por qual e sobre qual fundamento em um quadro particular, permitirá às partes melhorar a previsibilidade da transação, o que encorajará o respeito ao contrato e favorecerá boas relações contratuais.

B. Considerações relativas aos diferentes modos de resolução de conflitos aos quais as partes podem recorrer

9. Como indicado precedentemente, existem numerosos modos de resolução de conflitos que podem ser reagrupados em três categorias principais. Primeiramente, no quadro dos procedimentos amigáveis, as partes se esforçam em encontrar uma solução mutuamente aceitável com a assistência de um terceiro, e, quando esta solução é encontrada, as partes a aplicam sobre uma base voluntária. Em segundo lugar, no âmbito da arbitragem, as partes designam um ou vários árbitros, convencionam as regras que regerão o procedimento e são obrigadas a respeitar esta decisão. Os procedimentos amigáveis assim como a arbitragem são mecanismos extrajudiciais, quer dizer, mecanismos “alternativos” de resolução de conflitos. Em terceiro lugar, no quadro de um procedimento judicial, as partes são submetidas à autoridade dos tribunais que aplicam as regras do processo civil do direito interno. As decisões proferidas tanto na esfera da arbitragem quanto dos procedimentos judiciais são obrigatórias e executórias em aplicação dos procedimentos de execução da autoridade pública. Por conseguinte, estes mecanismos de resolução de conflitos são previstos como última opção, quando os modos amigáveis de resolução de conflito fracassarem.

1. Natureza do conflito, fator tempo, medidas conservatórias

10. Vários fatores podem ter uma influência sobre a aplicação destes mecanismos de resolução de conflitos e sobre a capacidade das partes recorrerem a eles. O primeiro, importante, é a natureza do conflito. Em virtude do direito interno, alguns tipos de conflitos não podem ser resolvidos por mecanismos privados. Este pode ser o caso em alguns sistemas jurídicos, quando uma das partes é uma entidade pública, caso em que o conflito entra no campo da competência obrigatória de tribunais administrativos ou de outros órgãos públicos. Este poderá também ser o caso em alguns países, quando questões de política pública ou de direitos de terceiros estão em jogo (por exemplo, no domínio como do direito da concorrência, da insolvência, da propriedade intelectual, do emprego, da ilegalidade e da fraude, do suborno e da corrupção), ou alguns tipos de investimentos em recursos naturais.

11. O fator tempo pode ser crucial em numerosos conflitos, o que encoraja o recurso a mecanismos que são geralmente mais rápidos. Muito frequente, uma pronta reação à superveniência de um conflito permitirá melhor compreender as questões em jogo, proteger os interesses em presença e preservar os elementos de prova. Uma resolução rápida dos conflitos pode assim evitar perdas econômicas suplementares, restaurar a confiança entre as partes e permitir a continuidade da relação. Em compensação, quando já foi colocado fim ao contrato, é com o objetivo de boa justiça que o litígio seja resolvido para que a parte lesada obtenha reparação em um prazo razoável.

12. As partes deveriam em princípio poder pedir que sejam ordenadas medidas conservatórias quando uma intervenção rápida do poder público é necessária na espera de uma decisão definitiva quanto ao mérito. As medidas conservatórias servem a vários objetivos, tais como proteger o detentor do direito contra um prejuízo irreparável, evitar a destruição de bens ou de elementos de prova ou assegurar a execução de um julgamento futuro. O procedimento pode variar segundo o modo de resolução de conflitos escolhido – a arbitragem ou um procedimento diante dos tribunais nacionais – e a lei aplicável.

2. Equidade, confidencialidade

13. A equidade do mecanismo de resolução de conflitos repousa sobre a independência e a imparcialidade dos mediadores, dos árbitros e dos juízes. O procedimento deve garantir que as duas partes se beneficiam das mesmas oportunidades de iniciar uma ação e de apresentar seus argumentos, prestando uma atenção particular a todo desequilíbrio que poderia advir da posição de fragilidade de uma parte. É essencial neste contexto que o produtor seja

aconselhado e representado de maneira adequada. Segundo os mecanismos de resolução de conflitos aplicáveis, os grupos, sindicatos ou associações de produtores que têm por função a defesa dos direitos podem desempenhar uma função muito importante para ajudar os produtores individuais a exercerem uma ação e orientá-los no processo de resolução do conflito. A equidade exige igualmente um acesso adequado a um mecanismo de resolução de conflitos, este acesso sendo frequentemente limitado por fatores geográficos, sociais e econômicos. Além disso, a equidade impõe determinadas qualidades à autoridade encarregada de solucionar o conflito, notadamente sua independência em relação às partes, a imparcialidade, a integridade e as competências profissionais relativas ao objeto do conflito – com as nuances possíveis segundo o mecanismo de resolução de conflitos. A equidade exige igualmente levar em conta todos os aspectos jurídicos e técnicos pertinentes ao caso, seja diretamente, seja solicitando a opinião de *expert* sobre questões particulares.

14. Além disso, alguns modos de resolução de conflitos são públicos, tais como os procedimentos judiciais, enquanto outros modos, como a mediação ou a arbitragem, podem revestir um caráter confidencial se tal disposição é prevista com esta finalidade pelo contrato ou pelo sistema jurídico aplicável. Este pode ser um fator pertinente a ser levado em consideração em virtude da incidência que um modo de resolução público poderia ter sobre as atividades comerciais das partes de maneira geral. Os contratantes, e mesmo os produtores, poderiam não desejar que os resultados de uma solução, ou mesmo sua simples existência, tragam prejuízo à suas atividades ou à sua capacidade de concluir novos contratos. Além disso, as partes poderiam desejar impedir que seus concorrentes tomem conhecimento da existência do conflito ou do seu conteúdo.

II. Os modos extrajudiciais de resolução dos conflitos

A. Características comuns

15. Diferente dos procedimentos judiciais que são iniciados por ação intentada por uma parte, o recurso a modos extrajudiciais de resolução dos conflitos, tais como os procedimentos de mediação ou de conciliação e a arbitragem, repousam sobre o consentimento das duas partes. Para consentir a estes modos de resolução de conflitos, as partes podem ou incluir uma cláusula em seu contrato de produção agrícola ou concluir um acordo distinto, geralmente após a superveniência do conflito. Os modos de resolução extrajudiciais podem ser particularmente adaptados aos conflitos que resultem dos contratos de produção agrícola, pois são geralmente mais rápidos e mais

flexíveis que os procedimentos diante dos tribunais estatais. Via de regra, os regimes especiais enquadrando os contratos de produção agrícola encorajam ou mesmo constroem as partes a recorrer a modos alternativos de resolução dos conflitos, e preveem às vezes regras particulares que se aplicam a estes procedimentos.

16. A escolha do mecanismo de resolução dos conflitos pode ser feita em função da natureza do conflito. Por exemplo, um conflito relativo à qualidade objetiva do produto pode necessitar da produção rápida da opinião de um *expert*, enquanto um conflito implicando questões jurídicas poderia exigir outro mecanismo, tal como a arbitragem. Outro fator importante é o resultado que buscam as partes. Um modo alternativo de resolução dos conflitos – em particular a mediação – será melhor para preservar a confiança e salvaguardar a relação entre o produtor e o contratante. Pode igualmente ser uma solução quando não é eficaz acionar pequenos produtores no quadro dos procedimentos judiciais ordinários. Os modos de resolução extrajudiciais de conflitos não são todavia menos onerosos que uma resolução judicial dos conflitos. Isto se deve em parte ao fato que as partes devem pagar os honorários do mediador ou do árbitro, além das despesas com o advogado que estão à sua custa se eles escolhem ser representados. Além disso, a execução das soluções decorrentes da mediação pode exigir que uma parte inicie, de toda maneira, um procedimento perante um tribunal.

17. No quadro de um modo alternativo de resolução de conflitos, as partes podem optar por um procedimento *ad hoc* pelo qual elas designam um terceiro para solucionar seu conflito e decidem sobre as regras a serem aplicadas. Mas, muito frequentemente, as partes recorrem a um sistema institucional que fornece serviços de mediação ou de arbitragem. Estas instituições podem ser privadas, ou enquadradas por entidades públicas. Algumas associações profissionais propõem serviços de resolução de conflitos que podem assegurar a representação tanto dos contratantes quanto dos produtores. Encontramos numerosos exemplos de instituições privadas que propõem modos de resolução de conflitos nas associações especializadas em produtos particulares no nível internacional e no nível nacional.

18. Além disso, existem, na maioria dos países, instituições privadas que oferecem serviços gerais de resolução alternativa dos conflitos, por exemplo, no que concerne à arbitragem, “associações de arbitragem”. A função destas instituições é geralmente ajudar as partes a organizar as regras que serão aplicadas ao procedimento e à decisão, fornecer uma ajuda no que concerne à escolha do mediador ou do árbitro, e oferecer um apoio logístico e administrativo durante o procedimento. Cada instituição dispõe de seu próprio regulamento para a tramitação do procedimento, ao qual as partes podem se

subscrever. Os sistemas institucionais podem igualmente ser públicos ou mistos. Além disso, as instituições, as comissões ou os órgãos designados segundo diferentes modalidades, tendo competência para a mediação ou para a arbitragem de conflitos sobre uma base voluntária ou obrigatória, são às vezes estabelecidos por uma lei geral sobre a agricultura contratual ou por regulamentações específicas para um determinado produto.

19. É importante notar que existem geralmente disposições no direito interno no que concerne à maneira de começar um procedimento, caso em que os árbitros podem pedir o apoio de tribunais estatais, a possibilidade para um tribunal de anular uma sentença arbitral, etc. Um grande número de países no mundo se inspirou para elaborar estas leis, no trabalho da Comissão das Nações Unidas para o direito comercial internacional (CNUDCI), embora tenham estes trabalhos sido concebidos inicialmente para se aplicar em um contexto internacional. A Lei tipo da CNUDCI sobre a arbitragem comercial internacional² e a Lei tipo da CNUDCI sobre a conciliação comercial internacional³ oferecem modelos possíveis para a elaboração de leis destinadas às operações internas. No que concerne a lei tipo sobre a arbitragem, se a maioria das disposições que ali são contidas possam se aplicar a título de regras supletivas, o caráter executório da sentença arbitral é submetido a determinadas condições.

B. Mecanismos de mediação e de conciliação

1. Modos alternativos amigáveis de resolução de conflitos

20. No quadro de uma resolução amigável de conflitos, as partes se esforçam por chegar a uma solução mutuamente aceitável com a ajuda de uma terceira pessoa e se comprometem a aplicá-la sobre uma base voluntária. Os termos correntemente utilizados são a mediação – que designará a seguir o conjunto dos modos de resolução amigável dos conflitos – e a conciliação, mas pode-se encontrar outros termos nos contratos⁴.

2 Lei tipo da CNUDCI sobre a arbitragem comercial internacional (1985) com as reformas adotadas em 2006: Texto e nota explicativa disponíveis no site Internet de la Commission des Nations Unies pour le droit commercial international, no endereço :

http://www.uncitral.org/uncitral/fr/uncitral_texts/arbitration/1985Model_arbitration.html

3 Lei tipo da CNUDCI sobre a conciliação comercial internacional (2002): Texto e Guia para sua incorporação disponíveis no site Internet de la Commission des Nations Unies pour le droit commercial international, no endereço :

http://www.uncitral.org/uncitral/fr/uncitral_texts/arbitration/2002Model_conciliation.html

4 Ver o art. 1(3) da Lei tipo da CNUDCI sobre a conciliação comercial internacional.

21. Se a mediação pode ser associada ou combinada a outros modos de resolução de conflitos, ela deve também ser considerada como um procedimento independente. Segundo a abordagem tradicional em certo número de sistemas jurídicos, a mediação se distingue claramente dos modos imperativos de resolução, a saber a arbitragem e os tribunais estatais. A mediação é um procedimento autônomo pelo qual o mediador ajuda as partes a resolver seu conflito, mas não tem o poder de impor uma solução. Contrariamente às “negociações” em que apenas as partes intervêm, a função do mediador é facilitar o diálogo entre as partes e ajudá-las a alcançar uma solução amigável de seu conflito, em geral, no âmbito de uma estrutura, de um cronograma e de regras definidas. A mediação é geralmente a etapa que se segue ao fracasso das negociações entre as partes. Em alguns casos, a mediação pode igualmente ocorrer em uma fase preliminar, antes mesmo da conclusão do contrato.

2. Vantagens da mediação

22. A mediação apresenta várias vantagens. As partes são livres para organizar o procedimento segundo sua situação particular com as formalidades limitadas. É um processo geralmente simples de ser organizado e de ser iniciado que permite às partes tratar os conflitos em um estágio precoce. Além disso, a mediação se desenvolve em um curto espaço de tempo, é relativamente pouco onerosa e pode ser aplicada tanto para conflitos de pequeno valor, quanto para conflitos importantes que as partes prefeririam não levar diante de um tribunal. A mediação encoraja o diálogo entre as partes em vista de encontrar uma solução aceitável para o conjunto das partes. O mediador leva em conta as circunstâncias que envolvem o conflito, notadamente as dimensões técnicas, econômicas e sociais da relação, o que contribui para ajudar as partes a compreenderem a perspectiva da outra parte.

23. Deste modo, a mediação permite geralmente alcançar resultados relativamente rápidos por acordos de solução, que tratarão, no plano ideal, sobre todos os aspectos do conflito. Uma solução decorrente da mediação pode igualmente manter ou restaurar a relação entre as partes e permitir a execução do contrato para o restante da sua duração. Os acordos obtidos pela via da mediação têm mais chances de serem executados voluntariamente, uma vez que o recurso à mediação necessita, em primeiro lugar, do consentimento das duas partes. Se todavia a mediação não resolver, as partes poderiam sempre se voltar para os procedimentos de resolução constrangedores.

24. Como a mediação é um meio eficaz de solucionar conflitos, podendo decorrer de contratos de produção agrícola, ela é prevista pela maioria dos regimes especiais enquadrando este tipo de contratos. Ela pode mesmo ser

exigida como obrigação para as partes, que deverão incluir uma cláusula expressa para este fim em seu contrato. Mesmo quando elas não são obrigadas a fazê-lo, as partes serão sempre bem sensatas em prever procedimentos amigáveis de resolução de conflitos. Embora tais procedimentos possam ser escolhidos em qualquer momento, é vivamente recomendável que as partes os prevejam antes que qualquer litígio sobrevenha, de preferência nas estipulações do próprio contrato de produção agrícola, do que em um acordo separado.

3. A organização dos procedimentos de mediação

a) As cláusulas de mediação

25. As cláusulas de mediação podem ser mais ou menos detalhadas no que concerne à organização do procedimento, dois aspectos sendo, todavia, essenciais. O primeiro é uma escolha expressa de submeter os conflitos à mediação. Embora uma menção geral refletindo a vontade das partes de resolver os problemas ou de solucionar qualquer conflito amigavelmente possa ser compreendida como se referindo à mediação, é preferível que sejam utilizados termos claros. Se as partes têm a intenção de serem ligadas por esta cláusula, elas devem enunciar claramente que elas se comprometem a recorrer à mediação antes de se voltarem para a arbitragem ou para um tribunal estatal.

26. A fim de apreciar a intenção das partes, as jurisdições estatais ou arbitrais levam em conta os diferentes elementos de um real consentimento (por exemplo, quando as partes estabeleceram o lugar e a língua do procedimento ou um calendário durante o qual a mediação deve ter lugar). Se as partes não redigem uma cláusula precisa, uma afirmação geral poderia ser considerada pela jurisdição estatal ou arbitral como uma declaração de intenção, que seria sem efeito em numerosos sistemas jurídicos. Além disso, as partes deveriam igualmente designar uma instituição de mediação particular ou as modalidades de designação do mediador no momento da superveniência de um conflito, exceto quando uma instituição de mediação tem a competência obrigatória ou ela é designada pela lei aplicável.

b) Mediação *ad hoc* e mediação institucional

27. Se o quadro jurídico de alguns países permite às partes escolherem um procedimento de mediação *ad hoc*, em outros Estados a lei se refere a determinadas instituições que têm uma competência, seja opcional, seja obrigatória, para conhecer conflitos agrícolas, ou mesmo de uma categoria particular de contratos agrícolas. Pode tratar-se de um serviço da administração pública, ou ainda de uma comissão ou de outras entidades, por exemplo, organizações profissionais representando os interesses das partes que dela sejam membros, e são em geral submetidas ao controle ou à coordenação de

uma autoridade estatal. A mediação institucional ou que repouse sobre mediadores recomendados por uma instituição deve garantir a neutralidade do mediador e sua ação eficaz, imparcial e competente no procedimento.

28. No âmbito de uma mediação *ad hoc*, as partes podem escolher um mediador que disponha das qualidades correspondentes à sua situação particular, à condição que o mediador tenha a confiança das duas partes. O fato de designar no contrato uma pessoa particular como mediador pode apresentar problemas de execução desta cláusula se acontecer alguma coisa com esta pessoa. Por isto, não seria recomendável designar uma pessoa precisa como mediador numa cláusula de resolução de conflitos.

29. Quando contratos de produção agrícola são concluídos com produtores nos contextos sociais específicos, tais como comunidades autóctones, categorias particulares de mediadores podem desempenhar uma função importante. Também não se pode esquecer que outros mecanismos tradicionais de resolução de conflitos podem existir em paralelo aos mecanismos oficiais, por exemplo no nível de uma aldeia. Pessoas respeitadas que, embora não sendo necessariamente neutras, são percebidas como justas podem ser consideradas como servindo a este objetivo. Estes “mediadores sociais” são geralmente encarregados de manter relações sociais estáveis em longo prazo e podem se apoiar sobre a pressão exercida pelo grupo para fazer executar os acordos. Deste ponto de vista, a mediação pode ser considerada como um meio de assegurar que os interesses das duas partes sejam respeitados. Ademais, a menos que não tenha sido designado para esta finalidade pelas partes, um mediador não intervirá, normalmente, enquanto árbitro em relação ao mesmo conflito ou à mesma relação. Em alguns sistemas jurídicos ou no quadro de regimes especiais, a mediação é, todavia considerada como uma ocasião para as partes resolverem seu conflito amigavelmente com a ajuda de um terceiro que será habilitado, após uma duração determinada, a julgar na qualidade de órgão de resolução de conflitos.

c) *Elementos dos procedimentos de mediação*

30. Os procedimentos de mediação comportam certo número de elementos que são previstos pelas regras da instituição de mediação ou pelas partes, seja na cláusula contratual relativa à mediação, seja em um estágio ulterior antes de iniciar o procedimento com a ajuda do mediador. Na ausência de disposições específicas, pode-se referir a regras supletivas enunciadas na legislação nacional sobre a mediação, ou, em sua ausência, no direito geral dos contratos.

31. Os elementos pertinentes compreendem geralmente o alcance do conflito submetido à mediação, à designação e à função do ou dos mediadores, o desenrolar do procedimento, à troca de comunicações entre as partes, à

apresentação das provas, às questões de divulgação e de confidencialidade, à redação do acordo de resolução e sua execução, à repartição das despesas de mediação e ao direito de iniciar procedimentos arbitrais ou judiciais. O procedimento de mediação pode ser confidencial, a fim de favorecer um clima de confiança entre as partes e a confiança em relação ao mediador. Por consequência, as partes ou o mediador não deveriam, em regra, ter que apresentar elementos de prova no âmbito de um procedimento arbitral ou judicial que contenham informações provenientes do procedimento de mediação ou em ligação com este⁵. Isto se aplica claramente a sistemas jurídicos nos quais a mesma pessoa não pode intervir como mediador e como árbitro no mesmo conflito ou na mesma relação, a menos que as partes tenham decidido diferentemente.

d) *Consequência do procedimento de mediação*

32. Quando existente, a obrigação de recorrer à mediação, seja ela prevista em direito ou no contrato, compromete as partes. Quando elas dão início a um procedimento de mediação, as partes não são todavia, obrigadas a chegar a um acordo. Princípios gerais – ou obrigações específicas se for o caso– deveriam reger a conduta das partes, em particular agir de boa fé. Em determinados países, as partes não são habilitadas a iniciar um procedimento de resolução impositivo antes que a mediação seja terminada, sob reserva de limitações que se aplicam à salvaguarda dos direitos. Tal restrição não pode, no entanto, se aplicar em outros sistemas jurídicos e as partes podem incluir uma formulação expressa a este efeito no contrato.

33. Quando a mediação permite às partes se entenderem, é aconselhável assinar um acordo de resolução do conflito. Em todos os casos, este acordo liga contratualmente as partes, que deverão respeitá-lo voluntariamente. As partes poderão, todavia, desejar afirmar o caráter vinculante do acordo e sua admissibilidade como elemento de prova no quadro de qualquer procedimento judicial para fins de execução. O caráter obrigatório deveria igualmente ser garantido pelo direito⁶, e existem em alguns países procedimentos pelos quais um acordo pode, a pedido das partes, ser confirmado em um julgamento, uma decisão ou um ato autêntico emanado de um tribunal. Além disso, o acordo tem em princípio, um caráter confidencial⁷.

5 Ver o art. 10 da Lei tipo da CNUDCI sobre a **conciliação** comercial internacional.

6 Ver o art. 14 da Lei tipo da CNUDCI sobre a conciliação comercial internacional.

7 Ver o art. 9 da Lei tipo da CNUDCI sobre a conciliação comercial internacional.

C. A arbitragem

1. Um modo vinculante de resolução de conflitos

34. No âmbito da arbitragem, as partes confiam a resolução de seu conflito a um terceiro neutro (ou os árbitros), cuja decisão será juridicamente obrigatória e executória. Os conflitos resolvidos por um procedimento arbitral não podem ser objeto de um segundo acordo no âmbito de procedimentos judiciais. Todavia, na maioria dos sistemas jurídicos, as sentenças arbitrais podem ser contestadas sobre determinados fundamentos limitados e é aconselhável às partes se referirem a este respeito à lei aplicável.

35. A arbitragem, preferencialmente aos procedimentos diante dos tribunais estatais, suscita um interesse crescente em numerosos países para solucionar litígios de natureza civil e comercial, nascidos de operações nacionais, pelo fato de que ela associa as vantagens da flexibilidade e da rapidez no procedimento, e a eficácia das decisões judiciais. Um determinado número de leis enquadrando os contratos de produção agrícola encorajam ou mesmo obrigam as partes a recorrerem à arbitragem. Segundo a lei aplicável ou seu contrato, as partes podem se esforçar para alcançar uma solução amigável antes de se voltarem para a arbitragem e são às vezes mesmo obrigadas a fazê-lo como vimos na seção precedente.

36. Da mesma forma que para a mediação, as partes dispõem de uma ampla liberdade para convencionar modalidades de arbitragem e escolherem seu árbitro. Entretanto, como a arbitragem é um procedimento jurisdicional que visa produzir os mesmos efeitos obrigatórios que uma sentença judicial, ela é regulamentada pela legislação nacional, que compreende disposições imperativas e regras supletivas. No âmbito de uma arbitragem nacional, o árbitro resolve o litígio fundamentando-se nas disposições do direito aplicável. A decisão prolatada por um árbitro pode, no entanto se fundar nos princípios de justiça e de equidade (segundo os termos “*ex aequo et bono*” ou como “*amiable compositeur*”), quando as partes assim convencionaram e a lei aplicável o permita.

2. A organização dos procedimentos de arbitragem

a) Convenções de arbitragem

37. Para indicar que elas escolheram a arbitragem, as partes devem expressar sua intenção seja inserindo uma cláusula de arbitragem no contrato de produção agrícola, seja concluindo um acordo distinto, geralmente após a superveniência de um litígio. Para que a cláusula de arbitragem ou a convenção de arbitragem sejam validadas e dotadas de efeitos, elas devem responder a determinados

critérios que diferem segundo a lei aplicável. Uma condição importante que se aplica geralmente é que a convenção de arbitragem seja concluída por escrito ou pelo menos constatada por escrito. Esta condição de forma visa assegurar que as partes consentem na arbitragem. Pode-se encontrá-la em numerosas legislações nacionais e em instrumentos internacionais tais como a *Convenção para o reconhecimento e a execução de sentenças arbitrais estrangeiras* (Nova Iorque, 1958). Convém se referir à lei aplicável para saber em que medida esta condição se aplica efetivamente a uma convenção de arbitragem e como ela deve ser interpretada.

38. As partes deveriam conceder uma atenção especial à redação da cláusula de arbitragem a fim de se assegurarem de sua validade. Por exemplo, uma cláusula imprecisa prevendo a arbitragem e, ao mesmo tempo, a competência dos tribunais nacionais poderia ser declarada sem efeito. É recomendável às partes, quando elas redigem esta cláusula, empregarem termos que mostrem uma intenção clara de recorrer à arbitragem e precisarem certo número de elementos, por exemplo, o local da arbitragem. As estipulações e o grau de precisão desta cláusula dependerão todavia da questão de saber se as partes se entenderam sobre uma arbitragem *ad hoc* ou institucional. É geralmente aconselhável às partes recorrerem às cláusulas tipos de arbitragem elaboradas por instituições arbitrais nas quais elas encontrarão conselhos úteis que garantirão sua validade.

b) Arbitragem ad hoc e arbitragem institucional

39. As partes podem recorrer aos procedimentos *ad hoc* e convencionarem os principais aspectos da arbitragem. Elas podem igualmente recorrerem à arbitragem administrada por uma instituição arbitral, a qual prevê em geral regras de arbitragem, supervisiona o procedimento e oferece algumas garantias quanto à sua qualidade e quanto à validade da sentença arbitral. Se as partes se entendem sobre a arbitragem institucional, elas devem indicar claramente a qual instituição elas desejam submeter o litígio. Um erro na designação da instituição escolhida pode igualmente ter como efeito tornar a cláusula arbitral inaplicável, uma vez que a intenção das partes pode ser difícil de ser apreciada.

40. Os regimes especiais enquadrando os contratos de produção agrícola podem designar uma autoridade para arbitrar os litígios. Este será frequentemente o caso quando este tipo de contrato é regulamentado no quadro de programas públicos de desenvolvimento agrícola (por exemplo, no âmbito de reformas fundiárias ou agrárias prevendo uma ajuda ou de incitações financeiras públicas para os produtores ou os investidores) ou se refiram a produtos agrícolas regulamentados. Os aspectos que são geralmente previstos são a duração máxima do procedimento, a existência eventual de recursos e

suas modalidades, e os prazos nos quais a decisão de segunda instância deve ser prolatada. A fim de assegurar soluções rápidas, o tribunal arbitral tem geralmente por obrigação prolatar sua sentença em certo prazo, por exemplo, em trinta dias.

c) Garantias procedimentais

41. A arbitragem, sendo um modo de resolução de conflitos de natureza jurisdicional, deve ser acompanhada de garantias procedimentais particulares a fim de garantir a equidade do procedimento (a saber, a igualdade de tratamento das partes e a possibilidade para cada uma delas fazer valer plenamente seus direitos)⁸. Isto é ainda mais necessário quando, como é frequentemente o caso, as sentenças arbitrais são proferidas no quadro de uma instância única e não são suscetíveis de recursos. É preciso notar que a cláusula de arbitragem liga apenas as partes que a tenham aceitado expressamente, o que excluiria geralmente qualquer ação coletiva em apoio a um produtor individual no âmbito de um procedimento arbitral.

42. O recurso a um procedimento arbitral pode dar lugar em algumas circunstâncias a potenciais conflitos de interesse. É a razão pela qual algumas leis submetem a escolha do procedimento de arbitragem a condições. Algumas leis proíbem ou invalidam cláusulas de arbitragem nos contratos de produção agrícola, em particular nos contratos-tipos. Outras leis exigem que a convenção de arbitragem seja assinada apenas após a superveniência do conflito, ou que a arbitragem tenha lugar unicamente a pedido do produtor. Algumas leis exigem que todo contrato prevendo um procedimento de arbitragem deve conter uma menção expressa informando ao produtor que ele é autorizado, antes de concluir um contrato, a recusar a ser ligado pela cláusula de arbitragem. As partes devem igualmente levar em conta os prazos de prescrição previstos pela lei aplicável para iniciar uma ação⁹. Se os prazos não são respeitados, o demandante pode perder o direito de iniciar um procedimento.

d) Arbitragem e medidas conservatórias

43. A fim de proteger seus direitos, uma parte pode querer pedir que sejam tomadas medidas conservatórias ou outras medidas na espera da solução do procedimento arbitral. Em geral, uma medida conservatória é uma decisão que visa preservar o valor dos bens que são objeto da produção sob contrato. Por exemplo, pode se tratar de um mandado autorizando uma parte a proceder

⁸ Ver o art. 18 da Lei tipo da CNUDCI sobre a arbitragem comercial internacional.

⁹ Para os contratos comerciais internacionais, uma regra semelhante é enunciada no art. 10.1 dos Princípios do UNIDROIT.

imediatamente à venda de gêneros perecíveis a fim de limitar as perdas. Uma medida conservatória pode ser solicitada pelas partes, seja perante as jurisdições nacionais, seja perante um tribunal arbitral quando este tenha sido constituído.

44. A maioria das leis relativas à arbitragem reconhece que, quando as partes demandam medidas conservatórias perante as jurisdições nacionais, elas não renunciam à sua convenção de arbitragem¹⁰. O procedimento a adotar será determinado pela lei relativa à arbitragem e às regras de processo aplicáveis. As regras de várias grandes instituições arbitrais passaram a permitir, há pouco tempo, o recurso aos “árbitros de urgência”, quando medidas conservatórias devem ser adotadas com urgência, quando as partes não possam esperar até que o tribunal arbitral seja constituído.

e) Consequência do procedimento de arbitragem

45. A execução de uma sentença arbitral geralmente pode ocorrer a partir do momento em que uma sentença definitiva e obrigatória resolvendo todas as questões litigiosas tenha sido prolatada pelo tribunal. No nível nacional, a parte vencedora pode executar com facilidade as sentenças e decisões arbitrais para obter o pagamento. No nível internacional, e segundo a maneira em que a questão é regida no Estado onde a execução é demandada, a execução de uma sentença arbitral em conformidade com a Convenção de Nova Iorque pode ser mais fácil de obter ou ser submetida a menos restrições que a execução de um julgamento estrangeiro.

III. A resolução judicial dos conflitos

A. Acesso à justiça

46. Se as partes não escolheram recorrer à arbitragem, elas podem recorrer a um procedimento judicial, ao qual serão aplicadas as regras de processo previstas pelo direito interno. O exercício e o funcionamento da justiça estatal são muito variáveis de um país a outro, assim como a maneira pela qual são culturalmente percebidos o recurso à resolução judicial de conflitos pelas partes privadas. Todos os sistemas jurídicos, no entanto garantem um acesso gratuito e equitativo à justiça e permitem às partes privadas solucionar seu conflito perante juízes independentes. Os procedimentos iniciados perante tribunais são principalmente regidos por regras imperativas de direito, em geral com um grau

10 Ver o art. 9 da Lei tipo da CNUDCI sobre a arbitragem comercial internacional.

elevado de formalidades que é justificado pela necessidade de assegurar às partes as garantias processuais.

47. Quando iniciam ações judiciais, as partes podem estar submetidas à obrigação de serem representadas por um profissional da justiça. Embora tal representação ajude, em princípio, as partes a fazerem valer e a defender seus direitos de maneira adequada, ela acarreta em geral despesas importantes, e segundo o sistema jurídico, estas despesas não são sempre reembolsadas pela parte em favor da qual o julgamento foi prolatado, ou elas são reembolsadas apenas após o pronunciamento do julgamento definitivo. Em alguns sistemas jurídicos, as pessoas que não têm meios para assumir estas despesas podem se beneficiar de uma ajuda judiciária a fim de lhes permitir exercer seu direito a um processo equitativo e à assistência de um advogado. As associações e outras organizações de produtores podem desempenhar uma função importante em matéria de conselho e de apoio aos produtores individuais para fazer valer seus direitos pela via contenciosa.

48. Em muitos países, a justiça pública implica procedimentos longos e complexos que podem durar anos em matéria civil e comercial. Isto tem geralmente um efeito dissuasivo sobre as partes que desejam iniciar procedimentos judiciais para obter reparação, visto notadamente as restrições de tempo que são frequentes nos contratos de produção agrícola. Numerosos países iniciaram reformas visando aumentar a eficácia da justiça, simplificar os procedimentos judiciais e colocar em prática um sistema eletrônico de depósito e de acompanhamento das ações. Alguns procedimentos judiciais preveem uma fase de mediação preliminar durante a qual as partes poderão chegar a uma solução amigável e rápida. Da mesma forma, cada vez mais, os países buscam melhorar a resolução de pequenos litígios por procedimentos flexíveis e simplificados, em prazos razoáveis e com um custo acessível.

B. Competência jurisdicional

1. Contratos internos

49. As regras aplicáveis à competência dos tribunais podem também ser consideradas como parte das garantias processuais. Segundo o sistema jurídico e a situação, um tribunal particular pode ser imposto às partes, ou então a possibilidade de escolher o tribunal pode ser limitada de maneira a proteger determinadas categorias de partes.

50. A competência pode se fundar no objeto do litígio ou sobre a capacidade das partes. Em certo número de sistemas jurídicos, as ações que implicam produtores agrícolas poderão se sujeitar à competência de tribunais especializados ou de jurisdições no seio da organização judiciária de um país

(por exemplo, estatuinto em matéria civil ou sobre questões agrícolas). O critério territorial pode igualmente estar na base da competência. É o caso de alguns regimes especiais aplicáveis aos contratos de produção agrícola que atribuem a competência aos tribunais do domicílio do produtor, uma vez que a regra habitual atribuindo a competência aos tribunais do domicílio do demandado poderia restringir o acesso do produtor à justiça em razão das despesas elevadas que representa iniciar uma ação em um local afastado ou longínquo.

51. Nesta mesma ordem de ideias, algumas leis atribuem competência ao tribunal do local em que o contrato – ou o essencial do contrato – deva ser executado. Quando os contratos são concluídos com membros de determinadas comunidades, notadamente os povos autóctones, os tribunais estabelecidos em virtude do direito costumeiro poderiam ser competentes a respeito de determinados tipos de litígios. O contrato pode indicar o tribunal que será competente, a fim de que o produtor dele tenha conhecimento.

2. Contratos internacionais

52. Quando o contrato reveste um caráter internacional, as questões de competência e de determinação da lei aplicável ao mérito do litígio são resolvidas pelo juiz, normalmente aplicando as regras pertinentes do direito internacional privado – as chamadas regras de “conflitos de leis” de seu próprio sistema jurídico – (ver Capítulo 1, parágrafos 33-40). Em matéria de contratos internacionais, as partes gozam de uma autonomia importante para escolherem o tribunal competente e a lei aplicável. Todavia, raramente elas têm a possibilidade de escolher a jurisdição particular no seio deste Estado. Por exemplo, elas não poderão escolher uma jurisdição especializada em pequenas causas pelo fato de que sua competência é limitada pelo valor reclamado.

IV. A execução dos acordos e das decisões relativas à resolução de um conflito

53. É essencial que os procedimentos de execução, iniciados sobre a base do contrato ou em virtude de mecanismos de resolução de conflitos implicando a intervenção de um terceiro sejam eficazes a fim de assegurar o respeito das regras de direito. Com efeito, não apenas esta eficácia é requerida para restabelecer a vítima em seus direitos em um caso particular, mas, no nível global, ela assegura uma função dissuasiva contra a violação das obrigações contratuais e os comportamentos oportunistas de partes implicadas em operações similares.

1. Procedimentos públicos de execução

54. Assim como visto precedentemente, os procedimentos arbitrais e judiciais são executórios em virtude da lei. A execução é a fase que ocorre uma vez que a sentença pronunciada adquire um caráter definitivo, a saber quando o prazo para interpor recurso (se este recurso existe) expirou e em conformidade com o direito aplicável. Em princípio, a parte sucumbente executará a decisão final espontaneamente. Se ela não o faz, a decisão será objeto de uma execução pelo poder público.

55. Em grande número de países, a execução pelo poder público é uma fase longa que se acrescenta ao processo contencioso, e se revela desvantajosa para as partes de um contrato de produção agrícola. Quando a execução versa sobre o pagamento forçado de uma soma em dinheiro, ela pode consistir na penhora e na venda pública dos bens do executado em vista de recobrir o valor do crédito.

2. Mecanismos privados de execução

56. Os procedimentos longos e complicados e às vezes deficientes ou mesmo inexistentes dos processos públicos de execução tornam os mecanismos privados de execução cada vez mais importantes para inspirar a confiança e encorajar o respeito dos compromissos feitos no âmbito dos contratos de produção agrícola. As legislações especiais para estes contratos contêm às vezes disposições que visam facilitar a execução das decisões pronunciadas pelas autoridades da resolução dos conflitos, qualquer que seja sua natureza (pública, semi-pública ou privada), constituídas em virtude destas legislações.

57. Quando as partes recorrem a estes modos alternativos de resolução de conflitos, elas são consideradas como se submetendo voluntariamente ao acordo amigável ou à decisão arbitral. No caso contrário, elas poderiam colocar em jogo sua reputação comercial e poderiam se expor em determinados contextos, a outros tipos de sanções extrajurídicas, tais como a perda da qualidade de membro da cadeia de aprovisionamento. A inscrição sobre uma lista negra é uma forma corrente de sanção que envolve a reputação. Uma empresa que é inscrita sobre tal lista pode se ver proibida de tratar com outros membros da organização, sob pena de sanções econômicas graves.

58. Assim como isto foi discutido no Capítulo sobre as medidas à disposição das partes em caso de inexecução, as partes podem elas mesmas prever em seu contrato, inclusive quando isto é autorizado pelo direito aplicável, por meios que são colocados em prática fora do procedimento judicial. Todavia, como foi sublinhado no Capítulo 5 (ver o parágrafo 7), no plano ideal, um sistema de meios bem concebido deveria assegurar a execução das prestações, não apenas

desencorajando as contravenções ao contrato (pela ameaça de colocar em jogo a responsabilidade da resolução do contrato ou de outros efeitos negativos), como também encorajando a execução pela detecção e a correção preventiva dos erros.

59. Como o Guia se esforçou em mostrar, as partes em contratos de produção agrícola deveriam compreender a importância de redigir seu contrato de tal maneira a encorajar a confiança mútua e a cooperação, e, portanto, a boa execução do contrato, por meio de cláusulas claras e equilibradas, levando em conta as disposições do direito aplicável e dos mecanismos de resolução dos conflitos que elas poderiam utilizar.

INDEX

(As entradas reenviam aos parágrafos dos capítulos indicados)

Agricultura contratual

vantagens e riscos, Introdução:15-18
 acesso ao crédito, Introdução:26-28
 econômico, social e ambiental,
 Introdução:32-34
 limitação dos riscos, Introdução:
 19-25
 segurança alimentar, Introdução:33
 transferência de tecnologia e de *savoir-
 faire* (ou de *know how*),
 Introdução:29-31
 cadeia de aprovisionamento, Prefácio:4,
 Introdução:3-4
 definição
 definição econômica, Prefácio: 4,
 Introdução :3-4
 adotada pelo Guia, Prefácio: 5-7,
 Introdução: 5
 introdução geral, Introdução :1-2
 operações na prática, Introdução : 6-14
 modelos, Introdução :7
 produtos, Introdução: 8-14
 preservação da identidade,
 Introdução :13
 parcerias público-privadas,
 Introdução :15

Ver também Contrato de produção
 agrícola, Partes do contrato, Riscos

Arbitragem

arbitragem *ad hoc*, 7:9, 7:17-18, 7:39
 arbitragem institucional, 7:39-40
 garantias processuais, 7:41-42
 vantagens, 7:35
 convenção de arbitragem, 7:37
 cláusula de arbitragem, 7:38
 condições, 7:37-38
 descrição, 7:9, 7:20-21, 7:34-36
 execução
 mecanismos privados de execução,
 7:56-58

procedimentos públicos, 7:53-54
 consequências do procedimento de
 arbitragem
 arbitragem internacional, 7:45
 no nível interno, 7:45
 legislação específica, 7:35
 lei tipo da CNUDCI sobre a arbitragem
 comercial internacional, 7:19
 mediação e –, 7:15-16
 medidas conservatórias, 7:43-44
 regras aplicáveis, 7:19, 7:36
 restrições impostas pela legislação
 interna, 7:42

Ver também Resolução dos conflitos,
 Resolução extrajudicial dos conflitos

Autoridades e entidades públicas

quadro jurídico
 direitos humanos, Introdução:34, 1:59-
 60
 legislação especial
 aplicável aos tipos de contratos
 tradicionais, 1:11-15
 para os contratos de produção
 agrícola, 1:7-10
 características comuns, 1:9-10
 aplicação da, 1:8
 natureza e campo de aplicação, 1:7
 no quadro de isenção de responsabilidade
 em caso de inexecução, 4:28
 no quadro das medidas colocadas à
 disposição das partes
 retirada do produto, 5:78
 no quadro das obrigações das partes
 mecanismos de determinação do preço,
 3:149
 normas de certificação, 3:49, 3:80
 no quadro das partes do contrato e da
 formação e da forma do contrato,
 garantia ou seguro, 2:53
 como contratante, 2:41

como facilitadores, 2:42
 no quadro da negociação e da conclusão dos contratos, 2:87
 registro, 2:87
 examinando o respeito das condições, 2:87
 procedimentos relativos à contratação com a administração pública, 2:40-41
 verificação por um terceiro, 2:54
 serviços de divulgação ou sensibilização, 2:56
 no quadro de resolução de conflitos
 competência obrigatória das entidades públicas, 7:27
 encorajando o recurso a modos alternativos de resolução de conflitos, 7:15, 7:17, 7:24
 políticas públicas de incitação, Introdução:15, Introdução :17, Introdução :27, 1:56, 2:13, 2:21, 2:52, 3:149

Ver também Contratante, Garantia, Quadro jurídico, Formação, Medidas em caso de inexecução, Preço, Resolução dos conflitos, resolução extrajudicial dos conflitos, Fontes jurídicas internas,

Boa fé

Em relação com :
 acesso à informação, 2:79
 determinação da quantidade apos a conclusão do contrato, 3:38
 força executória do contrato, 2:68
 formação do contrato, 2:61, 2:64
 insumos materiais, 3:84
 obrigação de minimizar (atenuar) o prejuízo, 5:109
 procedimento de mediação, 7:27
 renegociação, 4:56, 4:58
 repartição dos riscos, 3:10
 renovação do contrato, 6:13, 6:16
 princípio geral, 1:20, 3:110

Ver também : Modificação das circunstâncias, Contrato, Formação, Insumos, Mediação, Medidas em caso de inexecução, Obrigações das partes, Produto, Quantidade do produto,

Renovação, Riscos, Fontes jurídicas internas

Certificação

Ver Autoridades e entidades públicas, Processo de produção, Qualidade do produto

Comunidades autóctones

Ver Mediação, Produtor, Fontes jurídicas internas

Conciliação

Ver Mediação, Resolução de Conflitos, Resolução extrajudicial de conflitos

Contratante

definição, Introdução:36, 2:33, 2:35
 entidades públicas, 2:39-42
 concluindo um contrato com pessoa jurídica privada, 2:40
 concluindo um contrato na qualidade de parte direta, 2:41
 estruturas de empresas privadas, 2:35-38
 cooperativa, 2:38
 entidades comerciais, 2:37
 empresas sociais, 2:37
 estrangeiras ou locais, 2:36

Ver também Autoridades e entidades públicas, Medidas que podem ser exercidas pelo contratante, Obrigações do contratante, Partes do contrato, Produtor

Contrato

conteúdo, 2:99-116
 condições de conteúdo, 2:99-100
 não-respeito, 2:117-120
 conteúdo recomendado, 2:101-116
 contratos tipos, 2:100
 designação das partes, 2:99, 2:102
 regras aplicáveis, 2:99-100
 forma, 2:92-98
 forma exigida, 2:96-97
 vantagem excessiva, 2:95
 cláusulas-tipo, 2:94-95
 não-respeito, 2:117-120
 liberdade contratual, 2:92-94
 forma escrita ou verbal, 2:92-93

interpretação, 2:95
 termos recomendados, 2:97-98

Ver também Autoridades e entidades públicas, Boa fé, Quadro jurídico, Contrato de produção agrícola, Duração, Elemento internacional do contrato, Formação, Renovação, Resolução, Fontes jurídicas internas

Contrato de produção agrícola
 características distintas, Introdução:37-46
 participação do contratante na produção, Introdução:38
 contrato de longa duração ou a longo prazo
 duração, 6:6-8, 6:16
 força maior, modificação de circunstâncias, e renegociação, 4:54-58
 limitação dos riscos, Introdução:25
 medidas em caso de inexecução, 5:21, 5:24, 5:85, 5:109, 5:136
 perda da confiança e resilição, 6:36
 contrato internacional, 1:33-40
 contrato interno, 1:2-4
 definição, Prefácio:5-6, Introdução:1, Introdução:36
 distinção com
 a integração vertical, Introdução:39
 a parceria, Introdução:41-42
 as relações de trabalho, Introdução:40, Introdução:43-46
 liberdade contratual, 1:1
 conteúdo, 2:94
 forma, 2:91
 limitações, 1:1
 princípio geral, 1:20
 qualificação, 1:5-6, 1:11-15
 obrigatória, 1:15
 por analogia, 1:6
 compreendendo ou não uma transferência de propriedade, 1:13-14
 regime de direito privado, 1:2-4
 contrato caracterizado, 1:6
 contrato *sui generis*, 1:6
 natureza mista, 1:6
 prestação dominante, 1:6

Ver também Quadro jurídico, Contrato, Duração, Elemento internacional do contrato, Inexecução do contrato, Renovação, Resolução, Fontes jurídicas internas

Convenção das Nações Unidas sobre os contratos de compra e venda internacional de mercadorias (“CVIM” ou « CISG »)

Ver Elemento internacional do contrato, Fontes jurídicas internas

Cooperação

em relação com:
 duração do contrato, 6:8
 força maior, 4:50
 medidas em caso de inexecução, 5:2, 5:42-45, 5:103-108, 5:109, 5:146
 processo de produção, 3:109
 resolução de conflitos, 7:5
 renegociação, 4:56
 acompanhamento e controle, 3:120
 obrigação de cooperação, 1:20
 regras aplicáveis, 1:20

Ver também Acompanhamento e controle, Força maior, Medidas a serem adotadas em caso de inexecução, Medidas que podem ser exercidas pelo contratante, Medidas que podem ser adotadas pelo produtor, Modificação de circunstâncias, Processo de produção, Fontes jurídicas internas

Direito à execução

Ver Meios ou Medidas *in natura*

Direito de propriedade intelectual

cláusulas do contrato, 3:99, 3:102, 3:104
 descrição, 3:95
 concessão de licença, 3:98-100
brevets ou licenças relativos a cultivos vegetais, 3:96
 contrato de licença, 3:98-100
 marca comercial depositada e segredo comercial, 3:97
 obrigações do produtor, 3:99-100
 obrigações que sobrevivem ao contrato, 3:103

regras aplicáveis, 3:95
 terceiros detentores dos DPI's, 3:101
 transferência de tecnologia, Introdução:30

Ver também Quadro jurídico

Duração

a curto ou a longo prazo, 6:6-8
 cooperação, 6:8
 determinação, 6:4-5
 ciclo de produção, Introdução :11,
 2:112, 6:4
 obrigações financeiras, 6:4
 regras aplicáveis, 6:9-10

Elemento internacional do contrato

contratante internacional, 2:36
 Convenção das Nações Unidas sobre os
 contratos de compra e venda
 internacional de mercadorias
 ("CVIM" ou « CISG »), 1:37
 normas internacionais de segurança e de
 qualidade, 2:49, 3:39, 3:51
 obrigações contratuais, 1:34-38
 arbitragem, 1:38
 lei aplicável, 1:34-35, 2:36-37, 7:52
 obrigações não contratuais, 1:39-40
 lei aplicável, 1:40
 responsabilidade pelo fato dos produtos,
 1:39
 perspectiva, 1:4, 1:33
 Princípios d'UNIDROIT relativos aos
 contratos comerciais internacionais
 (Princípios do UNIDROIT), 1:38
 resolução de conflitos
 arbitragem internacional, 7:37, 7:45
 modos alternativos de resolução de
 conflitos, 7:19
 procedimentos judiciais, 7:52

Ver também Quadro jurídico,
 Contratante, CVIM, CISG, Partes do
 contrato, Princípios do UNIDROIT,
 Qualidade do produto, Resolução de
 conflitos

Entrega (dos produtos)

aceitação, 3:135-143
 inspeção, 3:135-140
 controle por um terceiro, 3:138, 3:140
 lugar, 3:139

método, 3:136, 3:139
 recusa em receber o (s) produto (s),
 3:141-143
 recusa ilícita, 3:141-143
 descrição, 3:124-125
 momento e lugar, 3:126, 3:128-134
 lugar, 3:130
 obrigações ligadas à –, 3:128, 3:131-
 134
 atraso, 3:129
 medidas em caso de inexecução, 5:34
 medidas que podem ser adotadas pelo
 contratante em caso de
 descumprimento da obrigação de
 entregar o produto, 5:76-77, 5:82-
 83, 5:88-89, 5:99
 medidas que podem ser exercidas pelo
 produtor em caso de descumprimento
 pelo contratante da obrigação de
 entregar os insumos, 5:120-122,
 5:135-137, 5:142-144
 regras aplicáveis, 3:126-127

Ver também Perdas e danos, Medidas *in
 natura*, Medidas que podem ser
 adotadas pelo contratante, Medidas que
 podem ser adotadas pelo produtor,
 Obrigações do produtor, Pagamento,
 Resolução, Suspensão da execução

Exclusividade

definição, 3:18
 e quantidade, 2:65, 3:27-31
 modelo econômico, 3:15-16, 3:18-19
 redução dos riscos, Introdução:20
 riscos, Introdução:46, 3:20
 venda fora do contrato e inexecução,
 3:21, 4:89

Ver também Quantidade de produto,
 Riscos, Venda fora do contrato

Execução in natura

Ver Direito à execução

Fontes jurídicas internas

cláusulas abusivas ou práticas desleais,
 1:19, 1:21
 cláusulas contratuais-tipo, 1:27-28
 instrumentos não-obrigatórios, 1:31-32

Convenção das Nações Unidas sobre os contratos de compra e venda internacional de mercadorias (“CVIM” ou « CISG »), 1:32

Princípios do UNIDROIT relativos aos contratos comerciais internacionais (Princípios do UNIDROIT), 1:32

legislação especial aplicáveis aos tipos tradicionais de contratos, 1:11-15

para os contratos de produção agrícola, 1:7-10

características comuns, 1:9-10

aplicação, 1:8

natureza e campo de aplicação, 1:7

normas técnicas, 1:29-30

pluralismo jurídico, 1:17

qualificação do contrato de produção agrícola, 1:5-6, 1:11-15

obrigatória, 1:15

por analogia, 1:6

comportando ou não uma transferência de propriedade, 1:13-14

regras do direito costumeiro e usos, 1:22-23

regras e princípios de direito, 1:18

direito geral dos contratos, 1:18

princípios gerais do direito, 1:20

usos do comércio e práticas comerciais, 1:24-25

Ver também Autoridades e entidades públicas, Boa fé, Quadro jurídico, Cooperação, Direitos de propriedade intelectual, Regras aplicáveis

Força maior

garantias e mecanismos de limitação dos riscos, 4:16-18

ônus da prova, 4:34-37

cláusula de força maior, 4:19-20, 4:22

ou exclusão contratual ou limitação da responsabilidade contratual, 4:13

consequências sobre as obrigações das partes, 4:38-44

indenizações, 4:44

isenção de responsabilidade em caso de inexecução, 4:38-39

obrigação de atenuar ou de minimizar as perdas, 4:48-51

obrigação de notificação, 4:45-48, 4:51

suspensão da execução, 4:40-43

definição, 4:6-7, 4:21, 4:23

efeitos sobre o contrato, 4:51-57

adaptação judiciária, 4:59-60

direito ou obrigação de renegociar, 4:54-58

resolução, 4:52-53

acontecimentos de força maior, 4:20-22, 4:25-31

outros, 4:29-31

fatos do príncipe, 4:28

fenômenos naturais, 4:25-27

ou modificação de circunstâncias, 4:5-10

regras aplicáveis, 4:12-14, 4:19, 4:24, 4:26

repartição dos riscos

por uma cláusula de força maior, 4:11-14

pela transferência de propriedade, 4:15

Ver também Modificação de circunstâncias, Cooperação

Formação do contrato

aceitação, 2:60, 2:71-73

condições suplementares, 2:72

controlada por uma autoridade pública, 2:87

registro, 2:87

definição, 2:71

resposta contendo alterações ou acréscimos, 2:73

revogação, 2:71

capacidade, 2:74

consentimento, 2:75

acesso à informação, 2:79

boa fé, 2:79

terceiros facilitadores, 2:77

consentimento esclarecido, 2:76-80

obrigação do contratante de comunicar determinadas informações, 2:79

terceiros facilitadores, 2:80

consulta de terceiros, 2:78

maior proteção dos produtores, 2:81

regras aplicáveis, 2:75, 2:81

vícios do consentimento, 2:82-83

resolução do contrato, 2:82-83
 oferta, 2:57, 2:61-64
 por escrito, 2:62
 cláusula de integralidade do contrato,
 2:70
 precisão, 2:63-65
 processo de formação, 2:60-61
 negociações, 2:66-67, 2:69
 entidade públicas, 2:87
 facilitadores, 2:86
 intermediadores, 2:88
 organizações de produtores, 2:85
 promessa de contrato, 2:68

Ver também Autoridades e entidades
 públicas, Contratante, Contrato,
 Contrato de produção agrícola,
 Produtor

Garantia (ou seguro)

cláusulas de seguro, 3:166-167
 disposições públicas de garantia, 2:53,
 4:17
 formas acessíveis de garantia, 3:168
 insumos, 3:66
 limitação dos riscos, Introdução: 25,
 2:53, 4:16-17
 obrigação de contratar um seguro, 3:165-
 168
 riscos de não-reembolso, 3:91, 3:160
 transferência dos lucros, 3:165, 4:45

Ver também Riscos

Guia jurídico sobre a agricultura contratual

apresentação e objeto, Prefácio:1,
 Prefácio:9
 conselhos de utilização, Prefácio:10
 destinatários, Prefácio:2-3
 perspectiva, Prefácio:4-8
 referência às regras internas e
 internacionais, Prefácio:7-8

Ver também Agricultura contratual

Hardship

Ver Modificação de circunstâncias

Inexecução

Ver Medidas a serem adotadas em caso
 de inexecução

Insumos

cláusula essencial, 2:107
 definição, 3:63
 insumos fornecidos pelo contratante,
 3:65-70
 vantagens, 3:65
 dificuldades potenciais, 3:68
 obrigações conexas do produtor, 3:66-
 70
 preço e pagamento dos insumos, 3:65-
 67
 insumos fornecidos pelo produtor, 3:71
 insumos fornecidos por um terceiro, 3:72
 medidas que podem ser adotadas pelo
 produtor em caso de descumprimento
 relativo aos insumos, pelo contratante,
 5:10, 5:12, 5:15-16, 5:23-27, 5:32-
 36, 5:112-119, 5:123-126, 5:130,
 5:134, 5:141
 obrigações gerais, 3:64-72
 obrigações específicas relativas a
 determinados tipos de insumos, 3:73-94
 financiamento, Introdução:10, 3:87-91
 juros, 3:89
 regras aplicáveis, 3:90
 riscos, 3:90-91
 insumos materiais, 3:78-86
 fornecimento dos insumos, 3:78-79
 insumos conformes, 3:80
 instruções relativas ao uso, 3:81
 procedimento de verificação, 3:86
 entrega dos insumos, 3:84-86
 regras aplicáveis, 3:79-80
 exigências em matéria de segurança,
 3:82
 responsabilidade extracontratual, 3:83
 a terra, as instalações e os ativos
 imobiliários, 3:73-77
 arrendamento rural, locação fundiária
 e duração do contrato, 3:74
 investimento e duração do contrato,
 3:76
 obrigações acessórias, 3:77
 serviços, 3:92-94
 assistência técnica, 3:93-94

- normas de prestação obrigacional, 3:94
 repartição dos riscos, 3:94
- Ver também* Boa fé, Duração, Quadro jurídico, Medidas que podem ser adotadas pelo contratante, Medidas que podem ser adotadas pelo produtor, Obrigações do contratante, Obrigações do produtor, Pagamento, Partes do contrato, Preço, Riscos
- Isonções de responsabilidade em caso de inexecução**
- Ver* Modificação de circunstâncias, Força maior
- Mediação**
- acordo de resolução de conflito, 7:33
 arbitragem e –, 7:15-16
 vantagens, 7:15-16, 7:22-23
 cláusula de mediação, 7:25-26, 7:30-31
 comunidades autóctones, 7:29
 descrição, 7:9, 7:20-21
 execução, 7:33, 7:57
 lei tipo da CNUDCI sobre a arbitragem comercial internacional, 7:19
 mediadores
 independência e imparcialidade, 7:13
 mediadores sociais, 7:29
 mediadores especiais, 7:28-29
 mediação *ad hoc*, 7:17, 7:27-28
 mediação institucional, 7:27-28
 modo de resolução de conflitos cooperativo, 7:5-6
 procedimentos de mediação, 7:30
 boa fé, 7:32
 elementos pertinentes, 7:30-31
 regras aplicáveis, 7:22, 7:26-27, 7:30
 legislação específica, 7:24
 obrigação de recorrer à mediação, 7:24, 7-27
 regras supletivas, 7:30
- Ver também* Resolução de conflitos, Resolução extrajudicial de conflitos
- Medidas a serem adotadas em caso de inexecução**
- conceito, 5:1
 compensatórias ou fundadas sobre a cooperação, 5:112
 critérios de escolha, 5:13
 mecanismos de execução, 5:4
 judicial ou extrajudicial, 5:4
 aplicação pelas partes, 5:4
 objeto, 5:7-9
 ou certificação, 5:8
 direito à correção, 5:22, 5:47-48
- descumprimento
 antecipado, 5:18
 comportamento da parte lesada, 5:14
 definição, 5:1-2
 gravidade, 5:3
 nexos de causalidade, 5:14
 obrigações ligadas ao produto ou ao processo de produção, 5:7-8
 ou inexecução resultante de um caso de exoneração de responsabilidade, 5:1-2
 esfera de controle, 5:53
 prova, 5:14
- negligência concorrente, 5:14, 5:44-45, 5:103-108, 5:146-150
- regras aplicáveis, 5:5-6, 5:51
- renegociação, 5:49
- tipos, 5:10-40
 medidas *in natura*, 5:10, 5:15-17
 execução *in natura*, 5:10
 substituição, 5:10
 reparação e medidas de correção, 5:10
 medidas pecuniárias, 5:11
 perdas e danos, 5:33-42
 cláusula de perdas e danos fixados antecipadamente, 5:36-37, 5:93, 5:148
 juros e atrasos de pagamento, 5:43
 penalidades, 5:103-104
 cláusula penal, 5:148
 redução do preço, 5:21-22
 resolução, 5:12, 5:23-27
 restituição, 5:28-32
 suspensão da execução, 5:18-20
- Ver também* Cooperação, Perdas e danos, Inexecução do contrato, Medidas *in natura*, Medidas que podem ser adotadas pelo contratante, Medidas que podem ser adotadas pelo produtor, Processo de produção, Qualidade do produto, Quantidade do

produto, Resolução por inexecução,
Suspensão da execução

Medidas in natura

finalidade e objeto, 5:10-17
 combinadas com perdas e danos, 5:10
 direito à execução, 5:10, 5:15-17
 medidas de correção, 5:10, 5:15
 substituição, 5:10, 5:15, 5:17
 reparação, 5:10, 5:15, 5:16
 como medida que pode ser utilizada pelo
 contratante em caso de descumprimento
 do produtor, 5:50-74
 descumprimento às obrigações ligadas
 ao processo de produção, 5:55-56
 direito à execução, 5:54
 medidas de correção, 5:58-62
 substituição do produtor, 5:62
 por defeito de conformidade do
 produto, 5:63-64
 mercado de substituição, 5:67
 medidas de correção, 5:69-72
 momento no qual o defeito de
 conformidade é detectado, 5:63-65
 não-conformidade da qualidade e não-
 conformidade da segurança, 5:68
 regras aplicáveis, 5:61
 substituição, 5:74-75
 reparação, 5:73
 por descumprimento da obrigação de
 entregar o produto, 5:76-77
 como medida que pode ser exercida pelo
 produtor em caso de descumprimento
 do contratante, 5:112-122
 por falta de recepção do (s) produto (s),
 5:123-125
 pedido de recebimento dos produtos,
 5:124
 revenda de mercadorias, 5:125
 por descumprimento de obrigação de
 fornecer insumos (conformes), 5:115-
 122
 terceiro beneficiário, 5:120-121
 contrato multilateral, 5:119
 momento no qual a não-conformidade
 é detectada, 5:112-115
 por um atraso no pagamento do preço,
 5:113-114
 pedido de pagamento, 5:113
 mecanismos de garantia, 5:114

Ver também Inexecução do contrato,
 Insumos, Entrega, Medidas a serem
 adotadas em caso de inexecução,
 Qualidade do produto, Quantidade do
 produto

**Medidas que podem ser adotadas pelo
 contratante em caso de
 descumprimento do contrato pelo
 produtor**

finalidade e objeto, 5:51
 comportamento do contratante, 5:41-43,
 5:103-108
 cooperação, 5:106-110
 obrigação de atenuar ou de minimizar
 (as perdas), 5:109-111
 perdas e danos, 5:93-102
 direito à execução, 5:54
 descumprimento de obrigações ligadas ao
 processo (de produção) ou ao produto,
 5:47-51
 esfera de controle do produtor, 5:53
 penalidades, multas e listas negras,
 5:103-105
 por defeito de conformidade do produto,
 5:63-75, 5:90, 5:96-101
 perdas e danos, 5:84, 5:93-98
 combinadas com outros meios ou
 medidas, 5:97
 medidas de correção, 5:69-72
 redução do preço, 5:85-87
 substituição, 5:74-75
 reparação, 5:73
 resolução, 5:88
 por descumprimento de obrigações
 ligadas ao processo (de produção),
 5:52-59, 5:85-86, 5:91-92
 perdas e danos, 5:95
 direito à execução, 5:54
 medidas de correção, 5:58-62
 substituição do produtor, 5:59
 resolução, 5:88-92
 por descumprimento da obrigação de
 entregar o produto, 5:76-77, 5:91-92,
 5:102
 perdas e danos, 5:102
 redução do preço, 5:85-87
 resolução, 5:91-92
 redução do preço, 5:85-87
 resolução, 5:88-92

retirada e *recall* de produtos, 5:78-81
suspensão da execução, 5:82-84

Ver também Cooperação, Perdas e danos, Inexecução do contrato, Medidas em caso de inexecução, Medidas *in natura*, Medidas que podem ser adotadas pelo produtor, Obrigações do contratante, Preço, Resolução em caso de inexecução, Suspensão da execução

Medidas que podem ser adotadas pelo produtor em caso de descumprimento do contratante

finalidade e objeto, 5:112
comportamento do produtor, 5:41-43, 5:146-149
cooperação, 5:149
obrigação de atenuar, de minimizar (as perdas), 5:150
recurso a transações de substituição, 5:152-153
descumprimento das obrigações ligadas ao processo de produção ou ao produto, 5:41-43, 5:146-149
por descumprimento da obrigação de comprar a produção convencionada, 5:140-141
resolução, 5:140
suspensão da execução, 5:138
por descumprimento da obrigação de fornecer os insumos (conformes)
perdas e danos, 5:33-42, 5:142
direito à execução, 5:10, 5:15-16, 5:113-122
obrigação de atenuar, de minimizar (as perdas), 5:150
resolução, 5:12, 5:23-27, 5:130
suspensão da execução, 5:18-20, 5:126-129
por descumprimento da obrigação de receber as mercadorias
perdas e danos, 5:32-36, 5:145-147
recusa ilícita, 5:147
direito à execução, 5:10, 5:15-16, 5:120-122
resolução, 5:12, 5:23-27, 5:135-137
por descumprimento ou atraso de pagamento

perdas e danos, 5:32-36, 5:143
direito à execução, 5:10, 5:15-16, 5:113-114
resolução, 5:12, 5:23-27, 5:130-134
suspensão da execução, 5:18-20, 5:126-129

Ver também Cooperação, Perdas e danos, Inexecução do contrato, Insumos, Entrega, Medidas a serem adotadas em caso de inexecução, Medidas *in natura*, Medidas que podem ser adotadas pelo contratante em caso de descumprimento do produtor, Pagamento, Resolução por descumprimento, Suspensão da execução

Modificações de circunstâncias

ônus da prova, , 4:34-37
consequências sobre as obrigações das partes, 4:40
obrigação de notificação, 4:48
definição, 4:8-9, 4:32
hardship, 4:9
efeitos sobre o contrato, 4:51-57
adaptação judiciária, 4:59-60
direito ou obrigação de renegociar, 4:54-58
resolução, 4:52-53
ou força maior, 4:5-10, 4:32
regras aplicáveis, 4:32-33

Ver também Boa fé, Força maior

Modo alternativo de resolução de conflitos

Ver Arbitragem, Mediação, Resolução de conflitos, Resolução extrajudicial de conflitos

Modo alternativo de resolução de conflitos não obrigatório

Ver Mediação, Resolução de conflitos, Resolução extrajudicial de conflitos

Obrigações das partes

outras obrigações , 3:164
garantia (seguro), 3:165-168
confidencialidade, 3:171, 6:39
interesse geral, 3:172

obrigações pós-contratuais, 6:39
 manutenção de registros e gestão das informações, 3:169-171
 cessão de direitos e obrigações, 3:173
 obrigações fundamentais
 relacionadas com o processo (de produção), 3:2, 3:62, 5:7, 4:44-45
 insumos, 3:63
 procedimentos de produção, conformidade e controle da produção, 3:105
 relacionadas com o produto, 3:2, 3:23, 5:7, 5:44-45
 qualidade, 3:42
 quantidade, 3:24
 entrega (dos produtos), 3:124
 preço e pagamento, 3:144
 perspectiva geral, 3:1-5
 interconexão entre as obrigações, 3:3
 obrigações extracontratuais, 3:5
 regras aplicáveis, 3:5

Ver também Direitos de propriedade intelectual, Exclusividade, Insumos, Entrega, Garantias (ou seguro) Medidas que podem ser adotadas pelo contratante, Medidas que podem ser adotadas pelo produtor, Obrigações do contratante, Obrigações do produtor, Pagamento, Preço, Qualidade do produto, Quantidade do produto, Riscos

Obrigações do contratante
 outras obrigações
 garantia (seguro), 3:165-168
 interesse geral, 3:172
 cessão de obrigações, 3:173
 obrigações principais, 2:105, 3:1, 3:22
 compra/recepção (dos produtos), 3:23, 3:124-143
 fornecimento dos insumos, 2:107-108, 3:1, 3:63-72
 pagamento do preço, 3:1, 3:144-163
 supervisão, acompanhamento e controle da produção, 3:1, 3:118-123
 perspectiva geral, 2:105, 3:1-4
 relacionadas com o produto ou com o processo (de produção), 3:2, 3:23, 3:62

relacionadas com as obrigações do produtor, 3:3
 regras aplicáveis, 3:5

Ver também Direitos de propriedade intelectual, Insumos, Garantias (seguro), Medidas a serem adotadas pelo produtor, Obrigações das partes, Obrigações do produtor, Pagamento, Preço, Processo de produção

Obrigações do produtor

outras obrigações
 garantia (seguro), 3:165-168
 interesse geral, 3:172
 manutenção dos registros e gestão das informações, 3:169-171
 cessão de obrigações, 3:173
 obrigações principais, 2:105, 3:1, 3:23
 entrega (dos produtos), 3:1, 3:124-143
 obrigação de exclusividade, 3:18-21
 obrigações ligadas aos direitos de propriedade intelectual, 3:95-104
 respeito dos procedimentos de produção, 3:1, 3:62, 3:105-123
 perspectiva geral, 2:105, 3:1-4
 interconectadas às obrigações do contratante, 3:3
 relacionadas com o processo (de produção) ou ao produto, 3:2, 3:23, 3:62
 regras aplicáveis, 3:5

Ver também Direitos de propriedade intelectual, Exclusividade, Insumos, Entrega (dos produtos), Garantia (seguro), Obrigações das partes, Obrigações do contratante, Pagamento, Preço, Processo de produção

Organização de produtores

Ver Produtor

Pagamento

prazos e modalidades, 3:159-163
 moeda, 3:163
 atraso de pagamento, 3:161
 juros, 3:161
 riscos e limitação dos riscos, 3:160
 medidas que podem ser exercidas pelo produtor em caso de inexecução do

contratante em relação ao pagamento, 5:10, 5:12, 5:15-16, 5:23-27, 5:32-36, 5:113-114, 5:132-136, 5:143
pelos insumos, 3:67-69

Ver também Insumos, Entrega, Medidas a serem adotadas em caso de inexecução, Medidas que podem ser exercidas pelo produtor em caso de inexecução do contratante, Preço

Partes do contrato

outros terceiros, 2:57-58
credores, 2:58
direitos detidos por terceiros, 2:59
proprietário das terras, 2:57
partes principais, 2:2-3
contratante, 2:33-42
produtor agrícola, 2:5-32
regras aplicáveis, 2:3-4
participantes da cadeia de
aprovisionamento, 2:44-56
descrição, 2:44
elos entre os participantes, 2:45-48
tipos de participantes, 2:49-59
garantidores ou seguradoras, 2:53
entidades de verificação e de
certificação, 2:54-55
fornecedores de insumos, 2:50
instituições de financiamento, 2:52
prestadores de serviços, 2:51
prestadores de serviços de divulgação
e de sensibilização, 2:56

Ver também Contratante, Produtor

Perdas e Danos

finalidade e tipos, 5:33-39
certeza, 5:37
ônus da prova, 5:34
combinadas com outras medidas ou
meios, 5:37, 5:96
cobrindo os custos suportados, 5:39
por prejuízo direto, 3:56, 5:40, 5:101,
5:143
avaliação do montante e do tipo, 5:36-
38
previsibilidade, 5:36
reparação integral, 5:35

como medida que pode ser exercida pelo
contratante em caso de inexecução por
parte do produtor, 5:93-102
defeito de conformidade do produto,
5:96-101
cláusula penal, 5:100
transação de substituição, 5:98-99
perdas e danos acessórios, 5:101
referência ao preço de mercado,
5:100
descumprimento da obrigação de
entregar o (s) produto (s), 5:102
obrigações ligadas ao processo (de
produção), 5:94-95
como medida que pode ser exercida pelo
produtor em caso de descumprimento
ou falta do contratante, 5:142-148
descumprimento à obrigação de
fornecer insumos conformes, 5:137
combinadas a outras medidas, 5:144
transação de substituição, 5:144
descumprimento da obrigação de
receber o (s) produto (s), 5:145-147
perdas e danos acessórios ou por
prejuízo direto, 5:146
perdas e danos previamente fixados e
cláusula penal, 5:148
invocação infundada ou fraudulenta
do defeito de conformidade, 5:147
recusa ilícita não intencional, 5:147
atraso de pagamento, 5:143

Ver também Inexecução do contrato,
Insumos, Entrega, Medidas em caso de
inexecução, Processo de produção,
Qualidade do produto, Quantidade do
produto

Preço

descrição, 3:144
determinação do preço, 3:145-148
obrigatoriedade, 3:148
cláusula de preço, 3:146
clareza e transparência, 3:146, 3:157
cláusulas de preço desleais, 3:147
cláusula essencial, 3:145
fixado por regulamentações públicas,
3:149
mecanismos de preço, 3:149-158
vantagens ou desvantagens, 3:150,

3:155
 tabelas de preço, 3:153-158
 descrição, 3:153
 em função do resultado, 3:154
 mecanismos de controle, 3:156
 combinação entre a tabela de preço e o
 montante fixo, 3:155
 fatores, 3:149
 preço fixo, 3:151-152
 montante preciso ou diferente em
 razão dos fatores, 3:151
 em função do preço de mercado,
 3:151-152
 mecanismos de revisão, 3:158
 redução do preço em razão de uma
 inexecução ou de um problema de
 execução, 5:21-22, 5:82-84

Ver também Insumos, Pagamento

**Princípios do UNIDROIT relativos aos
 contratos comerciais internacionais
 (Princípios d'UNIDROIT)**

Ver Elemento internacional do contrato,
 Fontes jurídicas internas

Processo de produção

certificação, 3:106-108
 por iniciativa dos produtores, 3:107
 normas privadas, 3:106-108
 descrição, 3:106
 efeito jurídico, 3:108
 organismos de certificação, 3:107-108
 descrição, 3:60, 3:105
 medidas que podem ser adotadas pelo
 contratante em caso de inexecução, pelo
 produtor, das obrigações relativas ao
 processo (de produção), 5:52-59,
 5:86, 5:91-92
 rastreabilidade, Introdução:13, 3:115
 obrigações do produtor, 3:109-117
 rebanhos e aves, 3:114
 códigos setoriais de conduta, 3:117
 cooperação, 3:111
 obrigação expressa ou implícita, 3:110
 plantações ou plantas, 3:112
 colheita, 3:113
 respeito das prescrições, 3:109, 3:111-
 116
 trabalho e higiene, 3:116

obrigações relativas ao processo (de
 produção) e ao produto, 3:2, 3:23, 3:62
 regras aplicáveis, 3:105

acompanhamento e controle pelo
 contratante, 3:118-123
 acesso ao local de produção, 3:118-120
 cláusulas-tipo, 3:121
 cooperação, 3:122-123

Ver também Cooperação, Direitos de
 propriedade intelectual, Insumos,
 Entrega, Medidas que podem ser
 adotadas pelo contratante em caso de
 descumprimento do produtor, Medidas
 que podem ser adotadas pelo produtor,
 Obrigações das partes, Obrigações do
 contratante, Obrigações do produtor,
 Qualidade do produto, Quantidade do
 produto

Produto

obrigações relativas ao produto ou ao
 processo (de produção), 3:2, 3:23, 3:62
 produto conforme ou não-conforme,
 3:124-143,
 medidas em caso de inexecução, 5:47-
 49, 5:87, 5:96
 produtos, Introdução:8-14
 modelos, Introdução:7
 preservação da identidade,
 Introdução:13

Ver também Agricultura contratual,
 Insumos, Medidas que podem ser
 adotadas pelo contratante, Qualidade
 do produto, Quantidade do produto

Produtor

características distintivas, 2:5-8
 formas, 2:12
 organizações de produtores, 2:20-21
 comunidades autóctones, 2:23
 cooperativas, 2:23-32
 entidades com finalidade não-lucrativa,
 2:26-27
 formal ou informal, 2:22, 2:25
 liberdade de associação, 2:24
 função, 2:24, 2:85
 estatuto jurídico, 2:9-11
 civil ou comercial, 2:10
 comerciante, 2:11

produtores individuais, 2:13-19
 pessoas físicas e parcerias, 2:13-17
 estruturas de empresa, 2:18-19

Ver também Contratante, Contrato, Formação, Obrigações do produtor

Quadro jurídico

acesso aos recursos naturais, 1:41, 1:62-63
 consentimento prévio, dado livremente e com conhecimento de causa, 1:62
 comércio agroalimentar
 direito comercial internacional, 1:43-44
 proteção da saúde e do meio-ambiente, 1:41
 normas de proteção dos vegetais, 1:47
 saúde dos animais e produção animal, 1:46
 segurança dos alimentos, 1:45
 direito de acesso dos produtores aos recursos genéticos, 1:53
 direito da concorrência, 1:56-57
 condições contratuais desleais, 1:56-57
 práticas desleais, 1:56
 direito do trabalho, 1:41, 1:60-61
 normas internacionais do trabalho, Introdução:34
 direitos humanos, Introdução:34, 1:41, 1:58
 direito à alimentação, 1:59
 partes frágeis, 1:19, 1:32
 princípios, 1:59
 financiamento agrícola e subsídios à agricultura, 1:55
 insumos agrícolas, 1:49, 1:54
 prevenção dos riscos biotecnológicos, 1:51
 proteção das variedades vegetais, 1:52
 sementes, 1:50

Ver também Autoridades e entidades públicas, Direitos da propriedade intelectual, Elemento internacional do contrato, Formação, Insumos, Processo de produção

Qualidade do produto

certificação, 3:60-61
 determinação da qualidade, 3:44-46
 e da quantidade, 3:23

expressa ou implícita, 3:42, 3:45
 limitação da responsabilidade em caso de inexecução, 3:46, 3:56
 perdas e danos por prejuízo direto, 3:56
 medidas que podem ser adotadas pelo contratante em caso de defeito de conformidade do produto, 5:60-72, 5:82-84, 5:87, 5:96-101
 normas, 3:47-57
 regras aplicáveis, 3:47, 3:49-52
 previstas no contrato, 3:47-51, 3:53, 3:55
 normas externas, 3:51-52
 boas práticas agrícolas, 3:51
 regras imperativas, 3:53, 3:56
 regras supletivas, 3:54
 processo (de produção) ou produto, 3:43-45
 qualidade comercial e conformidade aos usos, 3:42, 3:53-54
 segurança, 3:57-59
 embalagem e rotulagem, 3:59
 rastreabilidade ou traçabilidade, Introdução:13, 3:115

Ver também Quadro jurídico, Perdas e danos, Processo de produção, Qualidade do produto

Quantidade do produto

e exclusividade, 3:27-30
 e qualidade, 3:23
 medidas que podem ser adotadas pelo contratante em caso de descumprimento, pelo produtor, de obrigações relativas à quantidade, 5:21-22, 5:66-67, 5:79
 parte da produção, 3:32-41
 vantagem, 3:32
 determinação da quantidade após a conclusão do contrato, 3:38-40
 porcentagem determinada da produção total, 3:34
 quantidade mínima, 3:36
 quantidades determinadas, 3:35
 quantidades excedentes, 3:33
 quota, 3:37
 totalidade da produção, 3:25-31
 exceções, 3:31
 exclusividade implícita, 3:27

venda fora do contrato, 3:21, 3:28-30

Ver também Boa fé, Exclusividade, Força maior, Produto, Qualidade do produto, Venda fora do contrato

Regras aplicáveis

regras imperativas, 1:1

regras supletivas, 1:1

Ver também Elemento internacional do contrato, Fontes jurídicas internas

Renovação do contrato

a pedido de uma das partes, 6:19

curta duração ou a longo prazo, 6:16

por convenção expressa, 6:12-13

ou revisão, 6:13

regras aplicáveis, 6:18-19

tácita ou automática, 6:14-18

boa fé, 6:16

interdição de se contradizer, 6:16

aviso prévio, 6:16

Ver também Duração, Resolução

Resilição (por outros motivos diferentes da inexecução)

cláusula resolutória, 2:114, 6:21

definição, 6:20

efeitos, 5:26, 6:38-39

obrigações pós-contratuais, 6:39

exigências em matéria de notificação, 6:22-24, 6:29

não-respeito, 6:24

motivos, 6:25-37

automática, 6:26

consensual, 6:27

em caso de modificação de circunstâncias, 4:52-53

em caso de força maior, 4:52-53

por uma das partes, 6:28-31

perda da confiança, 6:36-37

unilateral, 6:16, 6:28, 6:32-35

equidade e regras aplicáveis, 6:34-35

Ver também Força maior, Obrigações das partes, Resolução por inexecução

Resolução amigável de conflitos

Ver Mediação, Resolução de conflitos, Resolução extrajudicial de conflitos

Resolução de conflitos

execução, 7:53-59

mecanismos privados de execução, 7:56-59

procedimentos públicos de execução, 7:54-55

fatores de escolha, 7:9-12, 7:16

parecer do *expert* ou do especialista, 7:16

fator tempo, 7:11

natureza do conflito, 7:10

importância no quadro dos contratos de agricultura contratual, 7:3

medidas conservatórias, 7:12

medidas utilizadas de maneira sequencial, 7:6

prevenção de conflitos pela negociação e pela cooperação, 7:5

prevista pelo contrato ou pelo direito da concorrência, 7:2

princípios fundamentais, 7:7

equidade, 7:7, 7:13

imparcialidade, independência, integridade, 7:13

pública ou confidencial, 7:14

Ver também Arbitragem, Mediação, Resolução extrajudicial de conflitos, Resolução judicial de conflitos

Resolução extrajudicial de conflitos

vantagens, 7:8

consentimento mútuo das partes, 7:15

descrição, 7:8-9, 7:15-16

execução, 7:56

fatores de escolha, 7:10-11, 7:16

parecer do *expert*, ou do especialista, 7:16

fator tempo, 7:11

natureza do conflito, 7:10

legislação nacional, 7:8, 7:19

lei tipo da CNUDCI sobre a arbitragem comercial internacional, 7:19

medidas conservatórias, 7:12

procedimento *ad hoc* ou institucional, 7:17-18

Ver também Arbitragem, Mediação, Resolução extrajudicial de conflitos, Resolução judicial de conflitos

Resolução judicial de conflitos

acesso à justiça, 7:46-48
 acesso gratuito e equitativo à justiça, 7:46
 eficácia, 7:48
 representação por um profissional da justiça, 7:47
 competência jurisdicional, 7:49-52
 comunidades autóctones, 7:51
 contratos internacionais, 7:52
 contratos internos, 7:49-51
 descrição, 7:9
 fatores que afetam a aplicação, 7:10-11
 regras aplicáveis, 7:46, 7:49, 7:52

Ver também Resolução de conflitos

Resolução por inexecução

finalidade e descrição, 5:3, 5:12, 5:23-27
 efeitos, 5:12, 5:26-27
 restituição, 5:28-32
 descumprimento essencial, 5:3, 5:12, 5:23
 procedimento, 5:25
 exigência em matéria de notificação, 5:25
 resolução judicial ou extrajudicial, 5:25
 resolução total ou parcial, 5:27
 como medida que pode ser adotada pelo contratante em caso de descumprimento de obrigações pelo produtor, 5:88-92
 pelo defeito de conformidade do produto, 5:90
 por inexecução de obrigações relativa ao processo (de produção), 5:89
 por inexecução da obrigação de entregar o produto, 5:91-92
 como medida que pode ser adotada pelo produtor em caso de inexecução de obrigações pelo contratante, 5:130-131
 escolha, 5:130
 cláusula resolutória 5:131
 por inexecução da obrigação de comprar a totalidade da produção, 5:140-141
 por inexecução da obrigação de fornecer insumos (conformes), 5:12, 5:23-27, 5:137

por inexecução da obrigação de receber as mercadorias, 5:12, 5:23-27, 5:138-139
 por inexecução ou atraso de pagamento, 5:12, 5:23-27, 5:132-136
 contravenção antecipada ao contrato, 5:134

Ver também Inexecução do contrato, Medidas em caso de inexecução, Obrigações do contratante, Obrigações do produtor, Resolução,

Riscos

limitação dos riscos, Introdução:19-25
 cláusula de revisão do preço, 3:158, 4:18, 4:54
 exclusividade, Introdução: 20, 3:18-21
 repartição dos riscos, Introdução:24-25, 3:6-17
 risco comercial, 3:6, 3:13-17
 flutuação dos preços, 3:16
 mecanismo de determinação do preço, 3:17, 3:149-158
 riscos relativos à produção, 3:6-13
 propriedade dos bens e transferência da propriedade, 1:13-14, 3:8-12, 4:15
 repartição dos riscos ligados à produção (defeito ou inexecução da obrigação de entregar os produtos), 3:7, 3:8
 transferência do risco, 3:12
 boa fé, 3:10

Ver também Agricultura contratual, Exclusividade, Força maior, Garantia, Insumos, Preço, Seguro

Suspensão da execução

finalidade e descrição, 5:18-19
 como medida que pode ser exercida pelo contratante, 5:82-84
 recusa em receber o (s) produto (s), 5:82
 suspensão de outros tipos de execução, 5:84
 suspensão do pagamento, 5:82-83
 como medida que pode ser exercida pelo produtor, 5:126-129
 eficácia da –, 5:126

limitação da –, 5:127-128
por descumprimento da obrigação de
fornecer os adiantamentos de
pagamentos contratuais, 5:129
por inexecução ou atraso de pagamento,
5:18-20, 5:127-128

Ver também Medidas em caso de
inexecução, Obrigações do contratante,
Obrigações das partes, Obrigações do
produtor

Venda fora do contrato

cláusulas penais, 5:92
descrição, 3:21, 3:28-30
medidas em caso de –, 5:89

Ver também Exclusividade, Medidas em
caso de inexecução, Quantidade