



UNIVERSIDADE FEDERAL DE PERNAMBUCO
CENTRO DE CIÊNCIAS JURÍDICAS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM DIREITO

ISABELA MARIA BEZERRA COSTA

**OS MECANISMOS DE SOLUÇÃO DE CONFLITOS EM CONTRATOS
INTERNACIONAIS ENVOLVENDO O AGRONEGÓCIO**

RECIFE

2022

ISABELA MARIA BEZERRA COSTA

**OS MECANISMOS DE SOLUÇÃO DE CONFLITOS EM CONTRATOS
INTERNACIONAIS ENVOLVENDO O AGRONEGÓCIO**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Direito da Universidade Federal de Pernambuco, como requisito parcial para obtenção do título de Mestra em Direito. Área de concentração: Transformações do Direito Privado.

Orientador: Prof. Dr. Aurélio Agostinho da Bôaviagem

Recife

2022

Catalogação na fonte
Bibliotecária Karollyne Ferreira Dantas, CRB-4/2319

C838m Costa, Isabela Maria Bezerra.
Os mecanismos de solução de conflitos em contratos internacionais envolvendo o agronegócio / Isabela Maria Bezerra Costa. - Recife, 2022.
122 f.: il.

Orientador: Prof. Dr. Aurélio Agostinho da Bôaviagem.
Dissertação (Mestrado) – Universidade Federal de Pernambuco.
Centro de Ciências Jurídicas. Programa de Pós-Graduação em Direito, 2022.

Inclui referências.

1. Direito Internacional Privado. 2. Contratos Internacionais.
3. Agronegócio. 4. Comércio Internacional. I. Bôaviagem, Aurélio Agostinho da (Orientador). II. Título.

340.92 CDD (22. ed.)

UFPE (BSCCJ 2023-30)

ISABELA MARIA BEZERRA COSTA

**OS MECANISMOS DE SOLUÇÃO DE CONFLITOS EM CONTRATOS
INTERNACIONAIS ENVOLVENDO O AGRONEGÓCIO**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Direito da Universidade Federal de Pernambuco, Centro de Ciências Jurídicas, como requisito para a obtenção do título de Mestra em Direito. Área de concentração: Transformações do Direito Privado.

Aprovado em: 27/09/2022

BANCA EXAMINADORA

Prof. Dr. Aurélio Agostinho da Bôaviagem. (Orientador)
Universidade Federal de Pernambuco - UFPE

Prof^a. Dr^a. Eugênia Cristina Nilsen Ribeiro Barza (Examinador Interno)
Universidade Federal de Pernambuco - UFPE

Prof. Dr. Fernando Sérgio Tenório de Amorim (Examinador Interno)
Universidade Federal de Pernambuco – UFPE

Prof. Dr. Adelgício de Barros Correia Sobrinho (Examinador Externo)
Centro Universo do Recife (UNIVERSO)

AGRADECIMENTOS

Agradeço aos meus pais, que incondicionalmente me apoiam, e aos meus amigos, que vibram com minhas conquistas.

Ao meu orientador, Professor Aurélio Bôaviagem, e Professora Eugênia Barza, que me auxiliaram desde o início da jornada do mestrado e acreditaram na conclusão desta pesquisa, um imenso obrigado.

À Priscila Andrade e equipe do UNIDROIT, gratidão imensa pelo apoio, acolhimento e direcionamento.

RESUMO

A economia brasileira está fortemente centralizada no agronegócio. Em 2021, as *commodities* brasileiras e demais produtos agrícolas representaram 67,7% das exportações totais, com superávit, após amortização das importações, de US\$ 105,01 bilhões. A relevância também se evidencia a partir da evolução e ramificação do setor em uma complexa cadeia produtiva, que agrega desde estudos científicos para aprimoramento do material genético de frutos e sementes para produção até à complexa rede de financiamento e negociação de contratos futuros agrícolas nas bolsas de valores mundiais. O cenário de intensa comercialização internacional estimulou os atores do comércio internacional e as instituições de direito privado a voltarem as atenções à regulação das relações, com criação de contratos específicos, cláusulas típicas, câmaras arbitrais específicas aos produtos agro, além de estudos, normas e acordos dedicados às peculiaridades do setor. Diante da pluralidade de mecanismos internacionais, somados às leis e às cortes nacionais, esta dissertação tem como escopo analisar, em primeiro momento, quais são as peculiaridades do setor que geram problemáticas jurídicas e litígios entre as partes com o objetivo de evidenciar como os métodos privados de resolução de conflitos são mais adequados aos contratos do agronegócio, com a conclusão de que, entre eles, a arbitragem concentra o maior número de benefícios às relações comerciais entre as partes.

Palavras-chave: agronegócio; comércio; contratos; solução de conflitos.

ABSTRACT

The Brazilian economy is strongly concentrated on agribusiness. In 2021, Brazilian commodities and other agricultural products accounted for 67.7% of total exports, with a surplus, after import amortization, of US\$ 105.01 billion. The relevance is also evident from the sector's evolution and ramification in a complex supply chain, which combines scientific studies to improve the genetic material of fruits and seeds for production to the complex network of financing and negotiation of future agricultural contracts on the international stock markets. The scenario of intense international commercialization has stimulated international trade actors and private law institutions to turn their attention to the regulation of those relations, creating specific contracts, standard clauses, arbitration chambers specific to agri products, in addition to studies, rules and treaties dedicated to the peculiarities of the sector. Given the plurality of international mechanisms, added to national laws and courts, this dissertation aims to analyze the first, which are the peculiarities of the sector that generate legal problems and disputes between the parties in order to show how private methods of conflict resolution are more appropriate to agribusiness contracts, with the conclusion that, among them, arbitration concentrates the greatest number of benefits to commercial relations between the parties.

Key words: agribusiness; commerce; contracts; conflict resolution.

LISTA DE SIGLAS

AAA – American Arbitration Association
AB2L – Associação Brasileira de *Lawtechs* e *Legaltechs*
ADR – *Alternative Dispute Resolution*
B2B – Business to business
B2C – *Business to consumer*
B3 – Brasil, Bolsa e Balcão
BV – Bolsa de valores
CABC/Bue – Camara Arbitral de la Bolsa de Cereales de Buenos Aires
CACPH – Chambre Arbitrale des Cafés et Poivre du Harvre
CAMARB – Câmara de Arbitragem Empresarial do Brasil
CARB – Câmara de Mediação e Arbitragem da Sociedade Rural Brasileira
CC – Código Civil
CCI – Câmara de Comércio Internacional
CDA – Certificado de Depósito Agropecuário
CDCA – Certificado de Direitos Creditórios do Agronegócio
CF- Constituição Federal de 1988
CIF – *Cost, Insurance and Freight*
CIP – *Carriage and Insurance Paid*
CIR – Cédula Imobiliária Rural
CISG – Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias
CNJ – Conselho Nacional de Justiça
CONAB – Companhia Nacional de Abastecimento
CPC – Código de Processo Civil
CPRs – Cédula do Produto Rural
CPT – *Carriage Paid To*
CRA – Certificado de Recebíveis do Agronegócio
CRF – *Cost and Freight*
CVM – Comissão de Valores Imobiliários
DAF – *Delivered at Terminal*
DDP – *Delivered Duty Paid*
DDU – *Delivered Duty Unpaid*

DEQ – *Delivered Ex-Quay*
DES – *Delivered Exu Ship*
DIPr – Direito Internacional Privado
EESP/FGV – Escola de Economia de São Paulo/Fundação Getúlio Vargas
EMBRAPA – Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária
EUA – Estados Unidos da América
FAO – Food and Agriculture Organization
FAS – *Free Alongside Ship*
FCA – *Free Carrier*
FGV – Fundação Getúlio Vargas
FIDCS – Fundos de Investimento em Direitos Creditórios
FOB – *Free on Board*
FOSFA – Federation of Oils, Seeds and Fats Association
G20 – Grupo dos 20
GAFTA – Grain and Feed Trade Association
HDE – Homologação de Decisão Estrangeira
IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
ICA – International Cotton Association
ICC – International Chamber of Commerce
ICE – *Intercontinental Exchange*
INCOTERMS – Termos Internacionais de Comércio
LCA – Letra de Crédito do Agronegócio
LCA – Liverpool Cotton Association
LINDB - Lei de introdução às normas do direito brasileiro
NDF – *Non Deliverable Foward*
ODR – *Online Dispute Resolution*
OMS – Organização Mundial da Saúde
ONU – Organização das Nações Unidas
PIB – Produto Interno Bruto
PSI – *Pre-Shipment Inspection*
PTAX – Taxa de Câmbio do Bacen
QMUL – *Queen Mary University of London*
SAG – Sistema Agroindustrial
SAL – The Sugar Asssociation of London

SEC – Sentença Estrangeira Contestada

SRB – Sociedade Rural Brasileira

STF – Supremo Tribunal Federal

STJ – Superior Tribunal de Justiça

T-2 – Agricultura

T-3 – Indústria

T-4 – Atacado

T-5 – Varejo

TJGO – Tribunal de Justiça de Goiás

TJMG – Tribunal de Justiça de Minas Gerais

TJMS – Tribunal de Justiça do Mato Grosso do Sul

TJPR – Tribunal de Justiça do Paraná

TJRJ – Tribunal de Justiça do Rio de Janeiro

TJRS – Tribunal de Justiça do Rio Grande do Sul

TJSP – Tribunal de Justiça de São Paulo

UNCITRAL – Sigla em inglês para Comissão das Nações Unidas para o Direito do Comércio Internacional – United Nations Commission on International Trade Law

UNIDROIT – International Institute for the Unification of Private Law

WA – Warrant Agropecuário

WFP – World Food Programme

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO.....	12
2 DIREITO INTERNACIONAL PRIVADO E OS CONTRATOS INTERNACIONAIS DE COMÉRCIO.....	15
2.1 Globalização e Direito Internacional Privado.....	15
2.2 A liberdade de contratar.....	16
2.3 <i>Lex Mercatoria</i>	18
2.4 Os contratos internacionais de comércio.....	20
2.5 Os contratos futuros do agronegócio.....	22
3. O AGRONEGÓCIO E AS PROBLEMÁTICAS CONTRATUAIS.....	29
3.1 Agronegócio como fonte de investimento.....	32
3.1.1 <i>Os contratos futuros nas bolsas de valores</i>	33
3.1.2 <i>Títulos de crédito do agronegócio</i>	35
3.2 Peculiaridades do setor que geram problemáticas contratuais.....	39
3.2.1 <i>A perecibilidade</i>	39
3.2.2 <i>Necessidade de delimitação das responsabilidades na armazenagem e transporte</i>	41
3.2.3 <i>Exigências dos países importadores</i>	44
3.2.4 <i>Fatores econômicos que influenciam as negociações</i>	46
3.2.5 <i>Variação cambial e valor de mercado</i>	49
4. MÉTODOS DE SOLUÇÃO AUTÔNOMOS E HETERÔNOMOS DE CONFLITOS INTERNACIONAIS NO AGRONEGÓCIO.....	51
4.1 Negociação, Mediação, Conciliação e <i>On-line Dispute Resolution</i>.....	52
4.2 Poder Judiciário.....	57
4.2.1 <i>Estrutura institucional e índices de litigiosidade</i>	58
4.2.2 <i>Tempo de duração do processo</i>	60
4.2.3 <i>Competência e rito processual</i>	62
4.2.4 <i>Adequação das decisões às normas e práticas do comércio internacional e o “caso da soja verde”</i>	64
4.2.5 <i>Medidas de urgência como possibilidade de salvaguarda de direitos</i>	68
4.3 Arbitragem.....	71
5. A ARBITRAGEM INTERNACIONAL.....	73
5.1 Cláusula ou compromisso arbitral.....	75

5.2 Características do procedimento.....	81
5.2.1 <i>Flexibilidade.....</i>	81
5.2.2 <i>Tecnicidade e especificidade.....</i>	84
5.2.3 <i>Neutralidade.....</i>	85
5.2.4 <i>Confidencialidade.....</i>	87
5.2.5 <i>Celeridade.....</i>	90
5.2.6 <i>Custo do processo.....</i>	92
5.3 Cumprimento e execução dos laudos arbitrais internacionais.....	95
5.3.1 <i>A responsabilidade do árbitro com a exequibilidade do laudo.....</i>	96
5.3.2 <i>Processo de homologação e execução dos laudos estrangeiros no Brasil</i>	97
5.3.3 <i>Homologação de laudos estrangeiros perante o Superior Tribunal de Justiça.....</i>	100
5.4 A escolha entre Judiciário, arbitragem e outros métodos ADR	104
6 CONCLUSÕES.....	111
REFERÊNCIAS.....	114

1 INTRODUÇÃO

O agronegócio brasileiro representa quase trinta por cento do Produto Interno Bruto brasileiro, encerrou o ano de 2021 com *superávit* no valor das exportações após amortização das importações e no primeiro semestre de 2022 representou mais de um terço das exportações brasileiras. Estes índices indicam a relevância econômica do setor mais tradicional da economia brasileira que está em constante desenvolvimento e evolução.

Ramo inicialmente restrito ao plantio, colheita e criação de animais, tornou-se uma complexa rede de produção e comercialização que agrega tecnologias em toda a cadeia produtiva, desde o aprimoramento genético de grãos e sementes, até logísticas avançadas de distribuição de produtos. Esta evolução da cadeia foi acompanhada pelo desenvolvimento de estruturas jurídicas, empresariais e financeiras, com complexas negociações nas bolsas de valores mundiais, que agregam à evolução do setor e da economia nacional.

Este trabalho, dentro do ramo do Direito Internacional Privado, volta-se ao estudo das problemáticas relacionadas aos contratos internacionais de comércio do agronegócio e às formas de solução de conflitos. O escopo foi de identificar os pontos sensíveis da relação para analisar a hipótese se seriam os métodos privados de solução de controvérsias, chamados de métodos alternativos de resolução de conflitos, com grande destaque da arbitragem internacional, os meios mais adequados à resolução de litígios nos contratos de comércio do agronegócio.

Inicialmente é necessário entender como a mudança na forma de interação entre as pessoas e a interconexão social, política e econômica gerada pela globalização alterou e continua a alterar o comércio mundial, assim como o que se entende como comércio, direito e lei. O estudo do Direito Internacional Privado tem o escopo não só de analisar, mas de contribuir com essas mudanças. A partir da atuação dos atores do comércio mundial e organizações internacionais, o conceito de norma saiu dos limites dos Estados e passou a integrar o espaço dos atores internacionais, a partir do desenvolvimento do que se chama de *Lex Mercatoria*. Atualmente, é reconhecido o poder da vontade das partes como fonte da criação do direito, assim como os usos, costumes e princípios emanados pelas instituições internacionais.

A Autonomia Privada, além de fonte de produção normativa, iniciou o processo de quebra do monopólio dos Estados na solução de conflitos contratuais. As relações comerciais internacionais, essencialmente plurais diante das distâncias geográficas, linguísticas e culturais, tem a crescente demanda de maior neutralidade de regras em relação às nacionalidades, além de uniformidade na escolha do idioma utilizado no procedimento e tecnicidade das decisões com atenção às especificidades da relação. Portanto, tanto as normas contratuais internacionais, quanto os meios de resolução de conflitos privados, por possuírem maior flexibilidade para atender a essas demandas, ganham notório destaque no cenário mundial.

Ponto fundamental nesta equação é a urgência dos produtos em relação à perecibilidade. Diante de um contrato de compra e venda de frutas, por exemplo, no surgimento de um conflito, as partes teriam tempo para esperar o moroso processo judicial? Em detrimento da dificuldade de adaptação dos ordenamentos jurídicos nacionais e sistemas judiciais às necessidades do comércio internacional, surge a preferência das partes na adoção dos chamados métodos alternativos de resolução de conflitos, como a negociação direta, mediação, conciliação e arbitragem, que prometem benefícios que não se extraem a contento no Judiciário: flexibilidade, neutralidade, tecnicidade e, sobretudo, celeridade.

Tais benefícios, quando voltados ao agronegócio, ganham relevância central em relação às peculiaridades do setor. Além da habitual interconexão com o mercado mundial, o agro é diretamente sensível às causas climáticas e refém da perecibilidade dos seus produtos que, em geral, possuem curta vida útil e exigem condições de produção, empacotamento, armazenamento e transporte específicos, sob pena da perda do produto e inviabilização do adimplemento contratual. Diante desta particularidade, faz-se mister a detalhada adaptação das relações contratuais, assim como blindagem contratual e financeira – a partir da securitização dos contratos e taxa de câmbio – para evitar rescisões contratuais e desgaste nas relações empresariais.

A preservação da atuação empresarial a partir da proteção das relações contratuais agrega, portanto, a organização pré-contratual e pós-contratual. Caso a delimitação das responsabilidades contratuais não seja suficiente para vincular as partes ao cumprimento dos seus termos, políticas empresariais de solução de controvérsias serão igualmente relevantes na administração empresarial, mesmo aos pequenos e médios produtores.

A partir desta realidade, o estudo dos meios alternativos de solução de litígios e análise do Judiciário brasileiro tem o escopo de responder onde e como é possível extrair os melhores benefícios na solução de controvérsias e fornecer aos atores do agro internacional possibilidades e ferramentas na condução dos seus negócios, a partir da pesquisa dos pontos mais relevantes dos métodos alternativos de solução de litígios, desenvolvidos no seio do Direito Internacional Privado e suas instituições voltadas ao comércio internacional, em comparação com o Poder Judiciário, para concluir se são capazes de oferecer soluções mais coerentes com a lógica do mercado internacional do agronegócio.

A adequação de um procedimento deve adotar critérios plurais, tais como o tempo de resolução do conflito, manutenção ou desgaste das relações comerciais, custo do processo, respeito à autonomia das partes, adequação às práticas comerciais internacionais, exequibilidade do cumprimento da decisão obtida e confiança no procedimento. Portanto, o caminho de desenvolvimento da pesquisa analisará as problemáticas do agronegócio e como é possível solucionar tais questões da forma mais eficiente, para atingir a melhor solução com o mínimo de prejuízos, e mais eficaz na obtenção dos objetivos almejados.

2 DIREITO INTERNACIONAL PRIVADO E OS CONTRATOS INTERNACIONAIS DE COMÉRCIO

2.1 Globalização e Direito Internacional Privado

O fenômeno da globalização, a partir do desenvolvimento tecnológico e facilitação da comunicação que surgiram a partir da década de 90 do século XX, causou mudanças significativas nas relações interpessoais e, sobretudo, nas relações econômicas. O desenvolvimento dos meios de transporte e velocidade de transmissão de informação causaram um aparente encurtamento das fronteiras por uma redefinição do que se entendia como distância, além de mudar o próprio paradigma das relações interpessoais e potencializar transações comerciais internacionais. Dessa forma, hoje, ao se falar em contratos e em comércio, o aspecto transnacional é o de maior destaque.

Renzo Pravisano (2021, p. 10) indica que, além da globalização tecnológica, espacial, cultural e econômica, temos o fenômeno dentro da perspectiva jurídica, chamado de globalização do direito, que advém da necessidade de uma visão universal dos aspectos jurídicos para acompanhar as mudanças nos aspectos sociais. O fenômeno da globalização jurídica é acompanhado pela globalização política que, além da mudança das estruturas do que se entende por lei e direito, cria novas instâncias de poder, a partir do surgimento de organizações internacionais independentes, com atuação proeminente, sobretudo no comércio internacional.

O Direito Internacional Privado (DIPr), por conseguinte, tem o escopo de atuar como um “direito do direito” a partir da regulamentação das inovativas relações interpessoais transnacionais. É possível ressaltar dois elementos principais para tornar uma relação objeto de estudo do Direito Internacional: a estraneidade e a conexão. A estraneidade em respeito ao território, população ou aparato institucional em relação ao direito ou ao foro, e conexão com os mesmos elementos em relação à Estado diverso (ARMELLINI; BAREL, 2022, p. 22). O DIPr, portanto, volta-se às relações que, por sua essência, tocam mais de um ordenamento jurídico.

Em sua perspectiva funcional, o ramo se volta à resolução de conflitos de lei aplicável às relações a partir da designação indireta das consequências jurídicas, indicando a legislação mais conectada à relação em questão (POMMIER, 1992), mas também representa fonte de criação do direito a partir das normas que surgem das

convenções internacionais, da prática dos atores do comércio e dos esforços das organizações internacionais para harmonização e uniformização do direito privado.

Nesta tarefa, o DIPr se ampliou para se transformar em um complexo ramo do direito, com instituições, organizações e respectivas normas, princípios e acordos com escopo de estimular e agregar valor às relações internacionais, sobretudo, as comerciais.

De acordo com Pommier (1992, p. 06), o objetivo principal do ramo é tutelar pela justiça contratual dentro da perspectiva internacionalista. Portanto, os contratos de comércio, como forma de instrumentalização da assunção de obrigações, estão no centro das questões abordadas, sendo instrumento essencial das políticas de regulação de mercado (ROPPO, 2009, p. 16). Nesta lógica, o DIPr tem o escopo relevante de, não apenas tutelar relações bilaterais, mas de promover o desenvolvimento do comércio internacional a partir da estruturação de práticas de equidade e boa-fé negocial, com respeito à liberdade de pactuação.

2.2 A liberdade de contratar

A possibilidade do desenvolvimento das relações econômicas está calcada na liberdade de negociar e contratar, ou seja, a capacidade de autodeterminação e Autonomia Privada das partes na estruturação das suas relações econômicas e jurídicas. Nos estudos sobre teoria dos contratos, a liberdade de contratar, onde está inserida a concepção de Autonomia Privada, é posta como elemento ontológico do contrato, portanto “elemento essencial a compor a identidade do direito contratual como um conjunto de normas destinado a assegurar a cada indivíduo o direito à autodeterminação no campo das relações patrimoniais” (NEGREIROS, 2006, p. 04).

A Autonomia Privada, de acordo com Joaquim Ribeiro, pode ser entendida como processo de criação e modelação de relações jurídicas pessoais (RIBEIRO, 2003, p. 11), com livre submissão ao resultado deste processo criativo, que gera obrigação não apenas às partes, mas a terceiros, como o legislador e o juiz, que tem dever de fiel observância ao que foi estabelecido (NEGREIROS, 2006, p. 35). No entanto, o conceito de liberdade de contratação enfrenta questões paradoxais essenciais.

Os Estados, muito embora consagrem a autonomia de contratar, impõem limites necessários à sua efetivação. Dessa forma, a liberdade com restrições tem o

escopo de tutelar as relações e garantir que as obrigações ali pactuadas não ameacem os princípios basilares do direito. A Autonomia Privada está limitada ao espaço que o direito dá à autorregulação dos interesses pessoais e assunção de obrigações, adstritas aos efeitos jurídicos que o ordenamento confere àquelas relações (NEGREIROS, 2006, p. 37).

No direito italiano, de acordo com Fabrizio Marrella, a Autonomia Privada se desenvolve a partir de três direções fundamentais: autonomia de escolha de um contrato típico, de determinação do conteúdo do contrato e de realizar contratos atípicos ou inominados. É neste último ponto que reside o cerne da autonomia e abertura à *Lex Mercatoria*, pois os atores do Direito Internacional Privado, a partir do desenvolvimento da prática comercial, criam contratos e cláusulas típicas, com procedimentos específicos, com fito de auxiliar a construção das relações comerciais internacionais (MARRELLA, 2005, p. 29).

Os contratos atípicos formulados pelos atores do comércio internacional são, portanto, elementos da *Lex Mercatoria* e vivem juridicamente no ordenamento interno de cada país a partir da consagração da autonomia das partes (MARRELLA, 2005, p. 22). No entanto, esta incorporação nos ordenamentos nacionais não foi o um movimento natural, mas fruto da pressão internacional a partir do forte desenvolvimento das relações transnacionais e do grande interesse econômico atrelado às relações, capaz de estimular e provocar a ampliação do conceito de Autonomia Privada, sobretudo em matéria contratual.

A ampliação do que se entende como liberdade de contratar tem fundamento em uma dimensão mais profunda da autonomia, a chamada autonomia da vontade. Véronique Ranouil, em seu estudo sobre o nascimento e evolução do conceito da autonomia da vontade, inicia remetendo-se a Kant, em seu imperativo categórico e as implicações da moral, e a conceitua como o direito de livre determinação do homem da lei moral à qual irá se submeter (RANOUIL, 1980, p. 22). Nesta lógica, a liberdade de determinação pessoal sobre a lei a qual irá se submeter, no âmbito da autonomia da vontade, liga-se à Autonomia Privada de contrair obrigações e determinar qual será a lei à regência do contrato e, por conseguinte, esta liberdade de determinação se constitui como fonte de legitimação contratual.

As partes, ao exercerem essa liberdade e estruturarem suas relações contratuais, têm atuação produtora do direito, em quebra com a concepção clássica do monopólio de criação do direito dos Estados. “A autonomia da vontade é o poder

da vontade de ser um órgão produtor de direito. Ela é uma teoria do fundamento do direito, que tem aplicações no direito internacional e no direito interno”¹ (tradução livre do original) (RANOUIL, 1980, p. 17).

Em termos práticos, hoje entende-se por autonomia da vontade o poder das partes da escolha da legislação aplicável ao contrato e o foro de resolução de conflitos, sejam estatais ou eminentemente privados, mas também a capacidade de determinar os próprios princípios de solução do conflito de leis. Sendo assim, a autonomia não é uma mera explicação *a posteriori* da solução do conflito, ela é a própria solução dele (POMMIER, 1992, p. 24).

2.3 *Lex Mercatoria*

A discussão sobre as fontes do direito e autonomia da vontade na escolha da lei aplicável às relações são as bases de sustentação do entendimento da *Lex Mercatoria* como conjunto normativo internacional não emanado pelos Estados nacionais, que fazem parte do que entendemos por Direito Internacional Privado.

As raízes do DIPr e seu arcabouço normativo têm origem identificada desde a antiguidade a partir do que era chamado como patronado, ou *hospitum* (ARMELLINI; BAREL, 2022, p. 07). Muito embora na antiguidade, especialmente na Grécia e Roma Antiga (COSTA, 2011, p. 15), o direito estrangeiro fosse raramente recepcionado pelos magistrados, em âmbito nacional o DIPr evoluiu para se tornar de fato um direito da hospitalidade, pois obriga o magistrado, diante de uma relação com pontos de contato com mais de um ordenamento jurídico, a analisar qual lei tem relação mais substancial com o caso, sem automaticamente aplicar a lei do foro, além de se voltar à análise da autonomia das partes na determinação de normas internacionais não estatais à regência da relação, baseando-se nelas para o julgamento do caso.

Com nascimento remetido à Idade Média, a lei do mercado surgiu pela prática dos mercadores com atuação independente dos Estados, propiciado pela maior dispersão normativa da época. Com lenta evolução, a fase pós-medieval foi marcada por pensamentos influenciados pelo contexto histórico de guerra e pós-guerra em um movimento chamado “a nova *Lex Mercatoria*”. Como principais pensadores, Goldman

¹ “L'autonomie de la volonté est le pouvoir de la volonté d'être un organe producteur de droit. Elle est une théorie du fondement du droit, qui a des applications en droit international et en droit interne” (Texto original).

e Schmitthoff tinham visões relativamente distintas, ambas pouco teóricas e mais pragmáticas (COSTA, 2011, p. 26).

De acordo com Goldman, já há algum tempo, antes mesmo do início da década de 1960, a comunidade internacional de comerciantes viria lutando contra as restrições das jurisdições nacionais e tentaria criar um sistema autônomo de leis para organizar o comércio internacional. Para o autor, o comércio internacional seria independente das legislações nacionais, já que a maioria dos negócios internacionais já não seria mais regulada por ordenamentos estatais (COSTA, 2011, p. 26).

Goldman, portanto, defendia a independência ascendente das leis do mercado e as entendia como conjunto de relações econômicas internacionais que estaria tomando forma de um verdadeiro sistema jurídico (GOLDMAN, 1983, p. 181). Schmitthoff, em abordagem mais pragmática e instrumental, entendia que a *Lex Mercatoria* era similar em todos os países, apesar das diferenças de liberdades econômicas, mas delineava seu afastamento dos ordenamentos jurídicos nacionais (SCHMITTHOFF, 1968, p. 112). Portanto, entendia a *lex* como fenômeno novo, complexo, assistemático e multiforme, cujas fontes seriam a legislação internacional e o costume do comércio internacional (COSTA, 2011, p. 28).

Com lenta atualização nas suas discussões, a significativa revolução na perspectiva deu-se no movimento chamado de “a novíssima *Lex Mercatoria*”:

Influenciadas pelas novas teorias do Direito, que questionam as antigas visões kelsenianas e hartianas do Direito necessariamente subordinado à figura do Estado, essas teorias, representadas pelas ideias vanguardistas de Gunter Teubner e Ralph Michael, apresentam não apenas uma nova visão sobre o tema, mas questionam tudo o que foi desenvolvido a respeito até então (COSTA, 2011, p. 28).

A partir dos estudos de Teubner sobre o Direito Econômico Global, que considerava a Lei do mercado como um acoplamento estrutural às relações econômicas mundiais, em uma nova perspectiva, de base não política e não nacional, surgiu a corrente conhecida como Pluralismo Jurídico (TEUBNER, 1997, p. 10). Teubner defende a interessante perspectiva de que os contratos internacionais não requerem necessariamente uma lei externa (nacional) para serem firmados e validados. A lógica de validação das normas seria autorreferente: o contrato representaria uma das formas de criação do direito, definindo sua própria ordem legal, em combinação de normas primárias e secundárias, sendo as primeiras as normas

específicas à relação e as segundas, normas de sustentação de validade às primeiras. Dessa forma, baseia sua teoria não apenas em contratos individuais, mas no contrato como instituição (TEUBNER, 1997, p. 11).

Pode-se identificar atualmente três âmbitos principais da *Lex Mercatoria*: usos e costumes do comércio internacional, a prática contratual e a jurisprudência das câmaras arbitrais internacionais (ARMELLINI; BAREL, 2022, p. 62). Os usos e costumes são fortemente organizados e publicados através dos esforços das organizações intergovernamentais e não governamentais que visam fomentar a estruturação do comércio internacional, com a célebre atuação do Instituto Internacional para a Unificação do Direito Privado (UNIDROIT), e Comissão das Nações Unidas para o Direito Comercial Internacional (UNCITRAL).

Esses esforços também compreendem modelos contratuais, feitos pelas associações das categorias mais específicas dos diversos setores do comércio, técnicos, instituições e câmaras arbitrais, que disponibilizam modelos, indicam cláusulas típicas e plataformas de geração de contratos. Por sua vez, essas câmaras, além de estimular a organização das relações contratuais, criam procedimentos de resolução de conflitos e entendimentos vinculantes às mais específicas áreas, como as câmaras arbitrais vinculadas a instituições do agronegócio, constituindo-se como fontes de emanção de normas.

2.4 Os contratos internacionais de comércio

Os contratos são amplos, multipolares e plurais (ROPPO, 2009, p. 10) e, a partir da Autonomia Privada, as partes têm a possibilidade de estruturarem as relações em consonância com as peculiaridades de cada pactuação. A vontade como expressão da liberdade é o centro do contrato e fonte de legitimação das relações, que vincula não apenas as partes, mas o Estado e o julgador ao fiel cumprimento dos termos estabelecidos.

O contrato, portanto, é uma construção jurídica com o fim de resumir uma série de princípios e regras de direito, formando uma disciplina jurídica complexa (ROPPO, 2009, p. 12). Em outras palavras, o contrato pode ser entendido como uma tentativa jurídica de tradução das relações interpessoais com viés social e econômico que ultrapassam os limites do direito.

Este estudo se interessa pelos contratos internacionais de comércio de compra e venda de mercadorias e, mais especificamente, aqueles do agronegócio. Antes de adentrar às peculiaridades do setor agro, é necessário qualificar a condição internacional e comercial do instrumento. Para ser um contrato de comércio internacional, é necessário que a obrigação possua laços efetivos com mais de um ordenamento jurídico e tenha vinculação de interesses com o comércio internacional. De acordo com Maria Espinar Vicente, contrato internacional de comércio é aquele cujo objeto gera intercâmbio de mercadorias, serviços ou capital entre empresas ou pessoas de diferentes países e que afetam não apenas os Estados, como também o mercado de bens ou serviços relacionado ao objeto contratual, pondo em jogo o interesse de empresas que se dedicam com habitualidade ao comércio no setor (VICENTE, 1977, p. 05).

De acordo com Aurélio Bôaviagem, o critério geográfico das partes não é o único ou mais relevante critério de determinação da internacionalidade do instrumento. Sob o prisma econômico adotado pela Corte de Cassação francesa desde 1934, tanto o domicílio das partes quanto o local da execução não são os únicos critérios de determinação desta condição, e sim os elementos centrais da relação que essencialmente ultrapassam o quadro da economia interna de um país, necessariamente vinculando outra ou outras economias, não pela liberalidade das partes, mas pelo movimento essencial da relação estipulada (BÔAVIAGEM, 2012, p. 02).

A Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias, conhecida como CISG, considera contratos de compra e venda aqueles de fornecimento de mercadorias a serem fabricadas ou produzidas, desde que a matéria-prima não seja entregue majoritariamente pelo próprio comprador, com a internacionalidade determinada a partir da localização do estabelecimento das partes em Estados contratantes diversos, ou quando as regras de Direito Internacional Privado levarem à aplicação da lei de um outro Estado.

Ao ter contato com mais de uma economia, sobretudo em razão da interconexão internacional econômica gerada pela globalização, as relações contratuais são moldadas a partir das oscilações de mercado, concorrência, disponibilidade de recursos, riscos inerentes ao setor, assim como eventos imprevisíveis – naturais, sociais ou políticos – que demandam aos comerciantes atenção na elaboração das suas obrigações. Portanto, de acordo com a velocidade

das mudanças econômicas, é importante a utilização, em caráter complementar ou substitutivo ao direito interno, do conjunto normativo internacional chamado de *Lex Mercatoria*, emanado pelos atores do comércio internacional, sob regência dos esforços do UNIDROIT, UNCITRAL e câmaras arbitrais especializadas. A capacidade de determinação das obrigações a partir desse conjunto normativo está calcada na liberdade privada das partes, que é fonte do direito e auxilia o desenvolvimento do comércio internacional.

Os contratos do agronegócio se beneficiam especialmente da utilização destas regras. Diante das peculiaridades do setor, que lida primordialmente com produtos perecíveis, os comerciantes necessitam de normas e procedimentos especializados e sensíveis aos diversos elementos que, direta ou indiretamente, influem nessas relações comerciais, tais como mudanças climáticas, problemas de transporte, condições de armazenagem, flutuação dos preços dos produtos nas bolsas de valores internacionais, variação da qualidade do produto entre safras, entre outros. Na condição de sustentáculo da economia brasileira, o agronegócio é um setor especialmente rico ao estudo do Direito Internacional Privado, sobretudo em relação às problemáticas contratuais e às possibilidades de solução desses conflitos.

2.5 Os contratos futuros do agronegócio

Um dos principais tipos de contrato internacional de comércio no agronegócio é o contrato de safra futura. A contratação a termo tem sua origem identificada por volta de 1730 no Japão no mercado de arroz. Neste período, similar à atualidade, o prazo, forma de pagamento, qualidade e quantidade do produto eram estabelecidos em contrato. Ademais, as operações eram processadas em uma espécie de câmara de compensação que concedia uma linha de crédito aos contratantes (SCHOUCHANA, 2013, p. 18).

O mercado a termo é um mecanismo em que vendedores e compradores negociam uma mercadoria com o compromisso de entrega e pagamento a serem efetuados dentro de um prazo futuro predefinido. Esse mercado normalmente é conhecido como um mercado de balcão, mas também pode ser negociado em bolsas. (...) O contrato a termo é celebrado entre comprador e vendedor de forma a não ser intercambiável, ou seja, até o final do contrato, esse comprador e esse vendedor devem cumprir suas cláusulas, sem repassá-lo a terceiros (SCHOUCHANA, 2013, p. 19).

À luz do Código Civil brasileiro, contrato de coisa futura não é promessa de compra e venda. Previsto no Código Civil pátrio, nos artigos 462 e seguintes, sob a seção contratos preliminares, a promessa de compra e venda existe para formalizar o intento de realizar a contratação futura e, em seu ato de manifestação, não é necessário ainda a estipulação de todas as cláusulas contratuais. Por outro lado, o contrato de coisa futura, previsto nos artigos 458 a 461, é o contrato que dispõe sobre coisas futuras, onde o adquirente assume os riscos da álea para si, com a estipulação completa da relação contratual.

No bojo do artigo 483 do Código Civil brasileiro de 2002 está a essência do mercado futuro agrícola. O legislador afirma que a contratação pode ser de coisa atual ou futura e, em caso de a coisa futura não vier a existir, normalmente a obrigação estaria resolvida, ao menos que a intenção tenha sido de pactuar contrato aleatório. Nesta modalidade, as partes estão cientes e assumem o risco, na medida das cláusulas convencionadas, sobre a existência e extensão da coisa futura.

O limite da assunção da álea é fato sempre polêmico. O artigo 459 do CC indica que, em sede de contrato aleatório, o alienante tem direito a todo o preço do contrato ainda que a coisa venha a existir em quantidade inferior à contratada, contudo, em caso de inexistência, a obrigação estaria resolvida. Portanto, tanto a qualidade e quantidade da safra, quanto fatores alheios à produção e às partes, serão os balizadores da oscilação dos contratos na bolsa que jogam com os riscos do cultivo e manejo.

Outro ponto típico destas transações é a determinação do valor *a posteriori*. É possível a compra de determinada quantidade do produto, assim como a compra da colheita completa, com a predeterminação do valor unitário ou não. Nesta última hipótese, o valor seria determinado no ato do vencimento da obrigação em relação ao valor determinado pelas bolsas de valores. A ausência de fixação do valor no ato da contratação decorre da ciência das partes das grandes oscilações do mercado, de forma que se pode optar por correr o risco de fixar um valor em nome da segurança da negociação ou aguardar o fechamento do valor no ato da tradição da mercadoria. Esta prática está embasada pelo Código Civil, que indica: “também se pode deixar a fixação do preço à taxa de mercado ou de bolsa em certo e determinado dia e lugar” (art. 486) e que “é lícito às partes fixar o preço em função de índices ou parâmetros, desde que suscetíveis de objetiva determinação” (art. 487) (BRASIL, 2002, [s.p.]). Os

artigos supracitados representam a flexibilidade que as leis nacionais concedem às partes, com base no princípio da Autonomia Privada e livre mercado.

Em relação ao pagamento, é possível o acordo para realização antecipada ou ao termo do contrato, com valor prefixado ou pós-fixado. Portanto, o risco é dividido pelas partes: tanto do preço, quanto da quantidade e qualidade da mercadoria contratada (SCHOUCHANA, 2013, p. 19).

Pontuam-se, por conseguinte, dois riscos: o primeiro é da submissão dos termos sensíveis do contrato (valor) às oscilações de mercado (tanto da moeda, como do próprio valor do produto em relação a oferta x procura e o custo da operação) e o segundo é a própria existência do produto em qualidade e extensão predeterminadas. Esses riscos são inerentes ao comércio de produtos agrícolas e demais *commodities* e as partes, o mercado e as legislações devem ser receptivos a isso. Mas ainda é importante pensar sobre os limites de assunção desses riscos. Não é prudente afirmar que, firmando um contrato aleatório, a parte se obriga a aceitar todas as consequências do contrato e do mercado. Apesar de ser um contrato baseado em certas incertezas, deve-se delimitar suas barreiras por meio de cláusulas de proteção contratual.

O Código Civil de 2002, no bojo do artigo 458, inova quanto ao risco da negociação. Enquanto o Código de 1916 assegurava, no parágrafo único do artigo 1.119 que “se da coisa nada vier a existir, alienação não haverá, e o adquirente restituirá o preço recebido” (BRASIL, 1916, [s.p.]), o posterior legislador decidiu pela possibilidade de assunção completa dos riscos, ou seja, quando um dos contratantes assumir o risco da inexistência do bem pactuado de forma antecipada, a obrigação deve ser cumprida em todos os seus termos.²

Há duas formas principais de assunção de riscos e são chamadas pela doutrina de cláusula *Emptio spei* e cláusula *Emptio rei speratae*. A primeira tem como cerne a contratação e manutenção da obrigação independentemente da existência e extensão dos resultados almejados, e a segunda se limita ao risco de a coisa comprada vir a existir em quantidade ou qualidade inferior à esperada, com rescisão contratual, caso o objeto inexista no vencimento da obrigação.

² Art. 458 do Código Civil brasileiro de 2002: Se o contrato for aleatório, por dizer respeito a coisas ou fatos futuros, cujo risco de não virem a existir um dos contratantes assuma, terá o outro direito de receber integralmente o que lhe foi prometido, desde que de sua parte não tenha havido dolo ou culpa, ainda que nada do avençado venha a existir.

No caso de compra de colheita futura de uma determinada área de terras, por exemplo, se contratada a *Emptio rei speratae*, o adquirente estará obrigado ao pagamento do preço ainda que o produto entregue represente o resultado total de colheita pífia. Por certo, se o resultado da colheita for equivalente ou superior ao imaginado pelo adquirente, o negócio lhe será vantajoso. Por outro lado, se o resultado da colheita for inferior ao imaginado quando da celebração do contrato, em quantidade e qualidade incorrerá em prejuízo o adquirente (PIMENTEL, 2014, p. 43).

A possibilidade de assunção completa ou limitada dos riscos é fruto da manifestação da Autonomia Privada das partes no ato da contratação, onde a consciência dos riscos de se pactuar coisa futura são o cerne do acordo e, por conseguinte, há manifestação de renúncia da possibilidade de rescisão ou revisão contratual em razão da ocorrência destes riscos assumidos, embora não se possa afirmar o afastamento peremptório das renegociações a depender da natureza dos eventos. Pactuar com assunção de riscos não significa dizer renúncia às proteções, mas apenas aquelas de que já se tinha conhecimento e de forma consciente se comprometeu no ato da contratação.

Importante para todo tipo de contratação, quando se fala em contratos de risco – em especial os contratos de venda futura do agronegócio –, a cláusula de *hardship* ganha importância fundamental. Diferentemente da previsão de revisão ou rescisão contratual por caso fortuito ou força maior, consagrado nas mais diversas legislações e previsto na Seção 2³ dos Princípios do UNIDROIT (2010), a *hardship* busca tutelar o “endurecimento das condições” (GOMES, 2008, p. 187), no sentido de entender quais são os limites dos riscos assumidos pelas partes no ato da contratação e

³ ARTÍCULO 6.2.1 (Obligatoriedad del contrato) Cuando el cumplimiento de un contrato llega a ser más oneroso para una de las partes, esa parte permanece obligada, no obstante, a cumplir sus obligaciones salvo lo previsto en las siguientes disposiciones sobre “excesiva onerosidad” (*hardship*). ARTÍCULO 6.2.2. (Definición de la “excesiva onerosidad” (*hardship*)) Hay “excesiva onerosidad” (*hardship*) cuando el equilibrio del contrato es alterado de modo fundamental por el acontecimiento de ciertos eventos, bien porque el costo de la prestación a cargo de una de las partes se ha incrementado, o porque el valor de la prestación que una parte recibe ha disminuido, y: (a) dichos eventos acontecen o llegan a ser conocidos por la parte en desventaja después de la celebración del contrato; (b) los eventos no pudieron ser razonablemente tenidos en cuenta por la parte en desventaja en el momento de celebrarse el contrato; (c) los eventos escapan al control de la parte en desventaja; y (d) el riesgo de tales eventos no fue asumido por la parte en desventaja. ARTÍCULO 6.2.3 (Efectos de la “excesiva onerosidad” (*hardship*)) (1) En caso de “excesiva onerosidad” (*hardship*), la parte en desventaja puede reclamar la renegociación del contrato. Tal reclamo deberá formularse sin demora injustificada, con indicación de los fundamentos en los que se basa. (2) El reclamo de renegociación no autoriza por sí mismo a la parte en desventaja para suspender el cumplimiento. (3) En caso de no llegarse a un acuerdo dentro de un tiempo prudencial, cualquiera de las partes puede acudir a un tribunal. (4) Si el tribunal determina que se presenta una situación de “excesiva onerosidad” (*hardship*), y siempre que lo considere razonable, podrá: (a) resolver el contrato en fecha y condiciones a ser fijadas; o (b) adaptar el contrato con miras a restablecer su equilibrio.

também os eventos que, muito embora não levem à impossibilidade de cumprimento contratual, fogem dos termos e condições iniciais que levaram as partes a estruturarem aqueles termos à obrigação.

As relações comerciais não podem ser consideradas roletas-russas, mesmo em contratos intitulados de aleatórios ou de venda futura. As pactuações são frutos de relações empresariais profissionais que, muito embora lucrem com o risco, não podem ser jogadas ao precipício diante de algumas situações excepcionais. No entanto, a cláusula de situações adversas também não deve ser margem para paternalismos e oportunismos no vencimento da obrigação. Desta forma, os limites, premissas e condições devem estar bem delimitados no corpo do contrato e as possibilidades de revisão devem ser exaustivas e não exemplificativas.

A doutrina francesa afirma que há imprevisão passível de levar à revisão contratual todas as vezes em que as circunstâncias econômicas imprevistas, posteriores à conclusão do contrato, deixam sua execução extremamente difícil ou muito mais onerosa, sem, no entanto, deixá-la impossível (TUCCARI, 2018, p. 131). Antes da reforma do Código Civil francês em 2016, havia a preponderância da aplicação do *pacta sunt servanda*, sem a existência da previsão do fenômeno da onerosidade excessiva. De acordo com Tuccari (2018), faltava um permissivo legal para modificação do contrato para reajustá-lo de acordo com a vontade originária dos contraentes. Essa é a hipótese que baseia a necessidade da cláusula de *hardship*: reajuste do contrato diante de desequilíbrio superveniente no curso da relação.

A revisão, nos termos da legislação francesa, seria um processo de diversas etapas: em primeiro lugar, a parte em desvantagem, mesmo continuando a execução do contrato, pode demandar a renegociação do acordo. Em caso de recusa, podem acordar a resolução do contrato com suas condições de encerramento, ou solicitar a apreciação judicial para decidir sobre a readequação contratual, com sugestões em conjunto quanto aos caminhos viáveis, assim como indicações de quais critérios deve o juiz se embasar para julgar o mérito. Sem acordo entre as partes, após dado tempo e oportunidade para tanto, o julgador definiria a data e termo da revisão ou da dissolução da obrigação (ABAS, 2018, p. 11).

Muito embora a possibilidade de revisão por onerosidade excessiva em tese possa ser aplicada em qualquer estruturação contratual, ainda se discute sua aplicabilidade em sede de contratos aleatórios. Giuliana Schunck, afirma que a legislação brasileira, inspirada no Código Civil italiano, vedaria a possibilidade de

resolução do contrato em contratos de risco (SCHUNCK, 2015, p. 84). Em razão do tema estar alocado na Seção IV do Título V, Capítulo II do Código Civil brasileiro, intitulado de “Da Resolução por Onerosidade Excessiva”, pode levar os julgadores ao entendimento de que o legislador entendeu se tratar apenas de hipóteses de extinção do contrato, posicionamento que coloca as relações comerciais em risco e contraria a lógica do comércio internacional que preconiza a manutenção das relações econômicas. A doutrina, que tem maior capacidade de atualização em função das mudanças sociais, já se posiciona em prol da primazia da revisão em detrimento da resolução, em atenção ao princípio da conservação dos negócios jurídicos.

No comparativo entre a legislação brasileira e a italiana, Schunck colaciona o artigo 1.469⁴ do Código ítao que afirma de forma expressa a não aplicabilidade da revisão aos contratos aleatórios, dada a sua natureza ou pela vontade das partes.

De acordo com os doutrinadores italianos, a exceção feita pelo seu Código Civil estaria calcada principalmente em dois aspectos.

O primeiro seria a ausência de equivalência, equilíbrio entre as prestações das partes, motivo que não justificaria revisar o contrato ou resolvê-lo se ocorressem fatos que alterassem a base do contrato, já que, desde o princípio, não haveria que se falar em equilíbrio entre a prestação e a contraprestação.

A segunda justificativa seria o fato de, nos contratos aleatórios, as partes aceitarem não ter total conhecimento dos ônus futuros. Com isso, não caberia resolver-se ou revisar-se um contrato aleatório, já que as partes não saberiam, desde o início da contratação, quais seriam os ônus a serem suportados por cada uma delas.

Assim, a justificativa seria que nos contratos aleatórios as partes aceitaram correr riscos e não estariam, portanto, protegidas de eventos imprevisíveis. (SCHUNCK, 2015, p. 86)

O entendimento de que contratos de risco significam a pactuação de todo tipo de risco é demasiadamente perigosa ao mercado e ao direito, pois a atividade profissional mercantil não é roleta-russa. Muito embora possa existir grande margem de álea, os comerciantes realizam esse tipo de contratação para viabilização dos seus negócios, destarte não são apostas em jogos de azar. Por conseguinte, é necessário estabelecer a premissa de que existem riscos assumidos e riscos além da contratação.

À proteção dos riscos possíveis – safra a menor, a maior, inexistente ou de qualidade inferior da esperada – é salutar a previsão no corpo do pacto quanto às

⁴ Art. 1.469 do Código Civil Italiano: *Contratto aleatorio. Le norme degli articoli precedenti non si applicano ai contratti aleatori per loro natura (1.879) o per volontà delle parti (1.448, 1.472)*

possibilidades de abatimento do valor ou forma diversa de compensação, a menos que se insira cláusula de *Emptio spei*, onde o comprador estará obrigado a pagar o preço mesmo se a coisa contratada vier a inexistir (PIMENTEL, 2014, p. 41). Essa delimitação e a precificação dessa assunção (de preferência em termos específicos como, por exemplo, indicação de porcentagens limites de variações), deve estar presente no corpo do contrato, como nas cláusulas específicas.

As razões à contratação aleatória no agronegócio são diversas: garantia do preço contemporâneo da saca do produto; capitalização do produtor para viabilizar o plantio e colheita; evitar a concorrência; garantir a parceria comercial, entre outros. Essas peculiaridades contratuais demonstram as especificidades do setor que geram diversas consequências contratuais que, por consequência, demandam soluções jurídicas apropriadas. Sendo assim, a continuidade do trabalho se debruçará no apontamento dos pontos críticos para desenvolver o estudo dos métodos de resoluções mais adequados a estes conflitos.

3 O AGRONEGÓCIO E AS PROBLEMÁTICAS CONTRATUAIS

Meio de subsistência mais antigo da humanidade, a agropecuária ultrapassou a categoria de forma rudimentar de atividade econômica para um complexo sistema de produção, agregando estudos científicos genéticos minuciosos, assim como uma rede de apoio empresarial, financeira e jurídica que, no Brasil, a elevou ao patamar de sustentação do próprio PIB nacional ao representar 27,4% de participação em 2021 (CNA, 2022, p. 04).

Nas palavras de Francesco Adornato:

Em geral, me parece ser possível dizer, seja com *grano salis*, que a agricultura é hoje uma categoria multidimensional, não apenas uma atividade multifuncional. A atividade agrícola agrega certamente ciência, técnica, tecnologia, mas ao mesmo tempo atravessa valores ideais e reflexões filosóficas, que permeiam a sociedade: penso nos perfis das culturas alimentares, penso nos temas ligados à contribuição que a agricultura dá à coesão social⁵ (Tradução livre do original) (ADORNATO, 2012, p. 13/14).

O Brasil, de longa história na atividade agrícola, iniciou com a experiência portuguesa no cultivo da cana-de-açúcar e exploração das riquezas naturais locais, como o pau-brasil, para, com o passar das décadas, iniciar e solidificar um processo de expansão das fronteiras agrícolas e fortificação do mercado de exportação. Esse movimento foi propiciado não apenas pelo decorrer do tempo, mas sim pelo alto valor de mercado dos produtos brasileiros, por vezes superior às remessas de ouro e pedras preciosas (BURANELLO, 2009, p. 23).

A modernização efetiva do setor teve início apenas na década de 60 do século XXI, com projetos de industrialização e políticas públicas de fomento, quando, na década de 80, iniciou a estrutura do que se chama hoje de agroindústria (BURANELLO, 2009, p. 26), abandonando o histórico de produção rudimentar. Desde a década de 90 o agronegócio representa um mercado globalizado, com cadeias industriais e de logística avançada com grande presença do mercado financeiro capitalista, tornando-se um sistema de produção multifacetado.

⁵ “Più in generale, mi sembra di poter dire, sia pure cum grano salis, che l’agricoltura sai oggi una categoria multidimensionale, non solo un’attività multifunzionale. Le attività agricole incrociano certamente science, tecnica, tecnologia, ma nello stesso tempo attraversano valori ideali e riflessioni filosofiche, che permeano la società: penso ai profili delle culture alimentari, penso ai temi legati al contributo che l’agricoltura dà alla coesione sociale” (Texto original).

Em dados recentes, o Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (2022, p. 08) publicou a Balança Comercial do Agronegócio de junho/22 com os dados da evolução mensal das exportações e importações do primeiro semestre do ano em comparativo com 2021. Em 2021, as exportações brasileiras cresceram 19,7% em valor, atingindo a marca de 120,6 bilhões de dólares. Embora as importações também tenham registrado aumento de 18,9%, a balança comercial finalizou o ano de 2021 com saldo positivo de 105,1 bilhões de dólares. No primeiro semestre de 2022, os dados indicam um aumento no número de exportações comparados com o mesmo período de 2021, somando 79.320 milhões de dólares, o que representa a participação do agronegócio em 48,3% das exportações brasileiras de janeiro a junho/22. As importações também mostraram alta em relação ao ano passado, representando 8.141 milhões de dólares; no entanto, a participação percentual do agronegócio nas importações brasileiras reduziu de 7,6% para 6,3%, mesmo com o aumento do valor das importações. Essa diferença é atribuída ao aumento do valor dos produtos que advém desde 2021, mas que apresenta sinais de queda em junho de 2021, onde o índice de preços dos alimentos do Banco Mundial caiu 4,7%, muito embora ainda apresente alta em relação ao mesmo período do ano passado (IPEA, 2022, p. 05).

O complexo da soja é o produto agrícola líder nas exportações. De janeiro a junho/22, o Brasil exportou 64.758 mil toneladas do produto, seguido de produtos florestais (celulose, madeiras, papel etc.) com 16.064 mil toneladas e 10.353 mil toneladas de produtos do complexo sucroalcooleiro (açúcar e álcool). A exportação da carne brasileira em junho de 2022 marcou significativa alta e representou 15% das exportações do setor. O milho teve produção recorde, superando a safra de 2020/2021 em 32,8%, com estimativa de disponibilização em mercado de 115,70 milhões de toneladas do produto em 2022, com expectativa de melhor desempenho das exportações do setor em comparação com o ano passado, cuja produção foi prejudicada em virtude dos eventos climáticos durante a fase de produção (IPEA 2022, p. 06).

Os números da balança comercial evidenciam a relevância das *commodities* e demais produtos agropecuários na economia brasileira. *Commodity*, termo importado do inglês, que se traduz em mercadoria, não representa, no entanto, qualquer tipo de produto. De acordo com a classificação de Buranello, para ser *commodity*, é necessário atender a três requisitos essenciais e cumulativos:

- a) padronização do produto com a especificação particular de suas características em um contexto de comércio internacional;
- b) possibilidade de entrega nas condições e prazos de seus contratos aos quais aderem comprador e vendedor; e
- c) armazenagem ou a venda em unidades certificadas e aprovadas previamente (BURANELLO, 2009, p. 32)

Na categorização acima, frutas e legumes não receberiam esta qualificação em função da sua *perecibilidade*, portanto ausente está a possibilidade de padronização dos produtos e condições de armazenagem, em função da curta vida útil do produto. No entanto, embora a laranja não seja uma *commodity*, mas apenas um produto agrícola, o seu suco concentrado e congelado é transacionado como *commodity*, pois preenche os requisitos da classificação (BURANELLO, 2009, p. 32).

Apesar dos números apresentados acima, ainda é necessário esvaecer os resquícios de preconceitos com uma economia fortemente baseada em *commodities* e produtos agrícolas. Enquanto no século passado a atividade se iniciava e findava em plantio e colheita de insumos, hoje o setor se estrutura em cadeia ligada ao setor industrial de alimentos, fibras, pecuária e pesca, com alto percentual de exportação e com grande atenção do mercado financeiro, possuindo créditos de financiamentos e formas de contratações exclusivas.

De acordo com os professores John Davis e Ray Goldberg da Universidade de Harvard, o conceito de agronegócio abarca:

[...] a soma das operações de produção e distribuição de suprimentos, das operações de produção nas unidades agrícolas, do armazenamento, processamento e distribuição dos produtos agrícolas e itens produzidos a partir deles (DAVIS; GOLDBERG, 1957, p. 15).

Hoje o setor agrega um grande e complexo sistema integrado de produção e logística, que inclui desde estudos laboratoriais de aprimoramento genético da matéria-prima até a rede de distribuição internacional da exportação, com grande apoio de rede de financiamento público e privado.

Diante da necessidade de interconexão das etapas, foi desenvolvido o Modelo de um Sistema Agroindustrial (SAG), conceituado por Zylbersztajn como um conjunto de relações pessoais, empresariais e contratuais especializados, que segmenta os ambientes do agronegócio: ambiente institucional, que compreende o aparato legal, tradições e costumes; ambiente organizacional, com as organizações públicas e privadas, pesquisas, financeiras e cooperativas e as próprias fases da cadeia

produtiva, que se inicia nos insumos (T-1), segue para agricultura (T-2), indústria (T-3), atacado (T-4), varejo (T-5) e chega ao consumidor (ZYLBERSZTAJN, 2005, p. 20).

A análise sistêmica permite a observação tanto global como fragmentada do ambiente agro, com aspectos sociais, econômicos, culturais, ambientais e políticos, em âmbito nacional e internacional, que afetam o mercado. O relatório da balança comercial do agronegócio demarca a alta sensibilidade dos produtos do setor a esses fatores, sobretudo às mudanças climáticas e demais eventos da natureza, tais como o advento de pragas. Esta questão influencia tanto os contratos individuais, em razão da ausência do produto ou existência em condições diversas da esperada, mas também atinge as relações globais, em decorrência da mudança dos preços dos produtos na bolsa de valores em razão da redução da disponibilidade dos bens no mercado. Sendo assim, é necessário entender como essa precificação ocorre e quais são os mecanismos de blindagem às oscilações.

3.1 Agronegócio como fonte de investimento

É chamado de mercado futuro o mercado de investimentos que negocia contratos futuros. Esse investimento acontece pela compra e venda dos contratos futuros, caracterizando negociação de alto risco e, portanto, de alta possibilidade lucrativa.

O mercado financeiro de investimentos e os contratos futuros agropecuários lucram com base no risco, pois se pactua venda de coisa que ainda não existe e se negocia o risco da produção. A B3 (Brasil, Bolsa, Balcão), antiga Bovespa e maior bolsa de valores da América Latina, tem em seus produtos de negociação os agropecuários, todos chamados de *commodities*. Dentre as possibilidades de investimento, é possível negociar diversos contratos futuros do agronegócio, como os contratos de Boi, Café, Milho e Soja, chamados de *commodities* agrícolas, assim como as *commodities* minerais de ouro, etanol, petróleo, prata e outros. A lucratividade dar-se-á pela volatilidade dos preços, permeada pelas operações de câmbio e securitização, que funcionam como fonte de financiamento aos produtores e fonte de investimento aos agentes financeiros.

3.1.1 Os contratos futuros nas bolsas de valores

Na bolsa de valores, os contratos futuros têm lógica específica de contratação voltada à lucratividade e segurança das operações financeiras. Como mencionado no 1.5 do Capítulo 1, os contratos futuros do agronegócio pactuam objeto inexistente no momento da contratação, mas que virá a existir no momento do vencimento da obrigação. O pagamento pode ser feito na assinatura do contrato ou no vencimento da obrigação com a entrega do produto. Esta contratação tem o objetivo de proteger as partes da oscilação dos preços, garantindo ao produtor uma margem de lucratividade em relação aos custos da produção, e ao comprador a proteção contra aumentos bruscos do preço.

O risco está alocado não apenas na possibilidade do bem não existir, mas na inadimplência das partes em função dos preços de mercado determinados pelas bolsas de valores mundiais, muito embora a lógica da contratação de coisa futura seja de assumir valor determinado em contrato para proteção das variações de mercado.

No contrato futuro, o risco de o comprador não honrar o contrato é administrado de forma mais segura, para evitar a possibilidade de inadimplência. Entre o início do contrato e o vencimento, sempre que o preço futuro sobe o vendedor deve antecipar essa diferença ao comprador. Por outro lado, se o preço futuro cai, o comprador tem que antecipar ao vendedor essa diferença. Esse processo de antecipação das oscilações se chama ajuste diário (SCHOUCHANA, 2013, p. 24).

O ajuste diário determinado pelas regras da Bolsa permite o maior controle dos riscos, além de conferir a possibilidade de liquidação antecipada, comprando ou vendendo contratos a outros agentes. Outra possibilidade é o mercado de opções, que consiste em:

(...) um acordo entre duas partes por um período específico até a data do vencimento, que dá ao detentor da opção o direito, não a obrigação, de comprar ou vender uma quantidade específica do ativo-objeto a um preço predeterminado. Para ter o direito, o detentor da opção paga um prêmio, ou preço da opção, ao vendedor, também conhecido como lançador (SCHOUCHANA, 2013, p. 60).

A diferença entre o mercado a termo e o contrato futuro é que o limite da perda está restrito ao valor pago, mas não há limites de ganho. Portanto, é uma medida mais adotada nos casos de expectativas de grandes lucros. Com o objetivo de administrar

os riscos, os *traders* – como são chamados os operadores/negociadores na bolsa de valores – também realizam operações de *swap* (trocas). Nesta modalidade, as partes realizam uma série de contratos a termo, com a possibilidade de troca, por qualquer uma das partes, de taxas ou remunerações fixas por flutuantes, onde os contratos serão liquidados pela diferença, sem troca do fluxo principal no final da operação, podendo ser realizado com aporte caixa ou sem, onde na primeira opção há entrega do valor-base do contrato e na segunda apenas há troca de resultados (SCHOUCHANA, 2013, p. 65).

O *swap* de moedas se refere à taxa de juros, geralmente destinados à redução do custo financeiro ou proteção das negociações, que pactuam a troca da taxa de juros de uma moeda pela taxa de outra. O *swap* de *commodities* é a fixação dos preços em bolsa para garantir as margens dos lucros da operação, com escopo de evitar que o custo da operação esteja acima do lucro, por meio da fixação do valor da saca em dólares. A atuação consiste na compra prefixada da variação cambial e venda pós-fixada, de forma a amenizar os riscos de grandes variações negativas. Por fim, o *swap* de taxa de juros, também conhecido como *plain vanilla*, “é preço de reembolso que um tomador está disposto a sustentar, durante certo período de tempo, para que possa dispor antes do dinheiro de terceiros” (SCHOUCHANA, 2013, p. 69), sendo, portanto, a taxa de retorno para empréstimo de dinheiro (SCHOUCHANA, 2013, p. 69).

O valor de cada ativo (contrato) será determinado pela oferta x demanda do mercado e pelas políticas mundiais, de forma que os valores são definidos em nível internacional. As chamadas políticas monetárias são as medidas governamentais de intervenção econômica no controle da sua moeda, que reverbera na taxa de juros e inflação nacional.

Nas palavras de Tiago Reis, “os preços negociados são chamados de preços futuros à data do vencimento. (...) Em geral, o preço futuro será equivalente ao preço à vista acrescido do custo de carregamento da mercadoria até o vencimento” (REIS, T., 2017, [s.p.]). “São considerados o valor do prêmio de exportação e os custos, que incluem gastos com a logística, custos de produção e tarifas portuárias. Entretanto, a principal referência da bolsa para formulação dos preços é a bolsa de Chicago, nos EUA” (REIS, T., 2018, [s.p.]). A lucratividade do mercado se dá, portanto, nas oscilações. Aquele que compra um contrato a preço x, mas, à data do termo do pagamento há valorização do valor do produto, comprou o direito de lucro sobre a

diferença. A logística da negociação é dinâmica e os preços sofrem ajustes diários e possuem alta liquidez.

A principal proteção do risco no mercado de futuros é a realização de *hedge* (cobertura). O risco sobre os derivativos (contratos futuros e opções) é controlado pela fixação dos preços das mercadorias de forma antecipada para controle da volatilidade. Na bolsa, se estabelecem regras às negociações, onde “a câmara de compensação da bolsa, formada pelas instituições financeiras, constitui garantias para que o preço negociado seja assegurado” (SCHOUCHANA, 2013, p. 16), de forma que essa operação tem finalidade assecuratória de proteção contra as oscilações bruscas da bolsa.

Se no vencimento do contrato futuro, em setembro, o preço futuro – que é muito próximo do preço à vista – for de R\$ 18,00/sc, o produtor venderá o produto a R\$ 18,00/sc e receberá R\$ 2,00/sc na bolsa, totalizando os R\$ 20,00/sc do seguro que havia feito em março.

Se, por outro lado, o preço tiver subido até o vencimento para R\$ 22,00/sc, o produtor venderá o milho a R\$ 22,00/sc e terá de desembolsar R\$ 2,00/sc na bolsa, totalizando os R\$ 20,00/sc que havia segurado em março (SCHOUCHANA, 2013, p. 16).

As negociações na Bolsa, a partir desta exemplificação, manobram os riscos das operações para dar segurança ao produtor e lucratividade aos que asseguram a operação. O papel da seguradora é desempenhado por empresas ou indivíduos, chamados de tomadores de risco, que calculam a probabilidade das oscilações e compram os contratos para garantir os preços. A relevância dos contratos futuros vem do próprio financiamento e estabilidade da atividade comercial. A garantia do rendimento suficiente ao plantio ou manejo e da margem de lucratividade confere aos produtores maior estabilidade nas suas projeções econômicas e estabilidade do mercado agro.

3.1.2 Títulos de crédito do agronegócio

À operação no mercado de contratos futuros é necessária uma margem de garantia, que pode ser “dinheiro; carta de fiança; cotas de fundos de investimentos; títulos públicos; títulos privados; ações componentes do índice Bovespa ou cédulas do produto rural, as CPRs” (SCHOUCHANA, 2013, p. 29). Essa é mais uma forma de garantia da inadimplência decorrente da alta volatilidade destes contratos, estipulada

pela bolsa, com valores atualizados de acordo com as movimentações do mercado, mas funcionam principalmente como instrumentos de financiamento para custeio da produção e comercialização dos produtos.

Forma suplementar nesta cadeia de negócios, existem os Certificados de Recebíveis Agrícolas (CRAs), também como forma de securitização de recebíveis, que tem a função de vender ativos para gerar fluxo de caixa de uma empresa que, para tanto, emitirá notas promissórias lastreadas naqueles fluxos de caixa (ARAÚJO, 2017).

A Lei nº 8.929 de 1994, posteriormente modificada pela Lei nº 13.986 de 2020, instituiu a Cédula do Produto Rural (CPR), que funciona como forma de garantia do recebimento do produto rural ou garantir o seu preço, onde o comprador atua como uma espécie de financiador. Em 2004, a Lei nº 11.076 criou novos títulos ao agronegócio: Certificado de Depósito Agropecuário (CDA), Warrant Agropecuário (WA), Certificado de Direitos Creditórios do Agronegócio (CDCA), Letra de Crédito do Agronegócio (LCA) e o Certificado de Recebíveis do Agronegócio (CRA), sendo o CDA, WA e CDCA para comercialização e armazenamento e LCA e CRA para os financiamentos.

O escopo do crédito não é só o auxílio ao produtor, mas sim aquecer e proteger o mercado por meio de negociações dos títulos – dentro e fora da bolsa de valores – compondo fundo de investimentos com participações de agentes globais. Por esta razão, o valor dos títulos e do próprio bem securitizado sofrerá influência não apenas do mercado nacional, mas sobretudo do internacional.

O CPR é título de crédito que representa promessa de entrega de produtos rurais, com ou sem garantias constituídas. Para efeitos desse título, a Lei nº 13.986 estipulou no parágrafo segundo do artigo primeiro que produtos rurais são aqueles obtidos através de atividades agrícolas, pecuária, floresta plantada, pesca e aquicultura e derivados, além de atividades relacionadas à conservação de florestas nativas, biomas e manejo dessas áreas em programas de concessão pública.

A legitimação para emitir esta cédula é do produtor rural, seja ele pessoa natural ou jurídica, cooperativas agropecuárias e associação de produtores rurais cujo objeto seja produção, comercialização e industrialização dos produtos rurais, além de pessoas naturais ou jurídicas que explorem floresta nativa ou plantada e que beneficiem ou promovam a primeira industrialização de produtos rurais. Uma vez que a liquidação da cédula é mediante entrega da mercadoria, é necessário estipular a

data, valor, condições, quantidade, qualidade e todas as especificidades da entrega e da compra. Sua emissão pode ser sob forma cartular ou escritural. Nesta última, podem-se utilizar processos eletrônicos ou digitais para lançamento de escrituração por meio de entidade autorizada pelo Banco Central do Brasil para o ato. Na condição de título líquido, certo e exigível pela quantidade e qualidade do produto ou valor previsto no título, é utilizada como garantia nas operações de compra de insumos ou da compra dos produtos, praxe do mercado internacional de exportação e importação.

Nos termos da Lei nº 11.076 de 2004, artigo 1º, “o CDA é título de crédito representativo de promessa de entrega de produtos agropecuários, seus derivados, subprodutos e resíduos de valor econômico” e, por sua vez, o WA é título vinculado ao CDA e com mesmo número de controle (inciso II do artigo 5º), que representa “promessa de pagamento em dinheiro que confere direito de penhor” sobre o correspondente CDA, registrada no Banco Central (artigo 3-A) (BRASIL, 2004, [s.p.]). Sendo assim, emitem-se os dois em conjunto, mas podem “ser transmitidos unidos ou separadamente, mediante endosso” (§3º do artigo 1º). Por serem vinculados à entrega de produto, além dos requisitos de cartularidade, como cláusula à ordem (inciso VI do artigo 5º), é necessário: endereço do local de armazenamento (inciso VII), peso bruto e líquido do produto (inciso IX), número de volumes (XI) e suas especificações (VIII), forma de acondicionamento (X), valor e condições dos serviços de armazenagem, conservação e expedição (XII) entre outras especificações da relação comercial. Sua principal diferença do CPR é que se referem a negociações com produtos depositados em armazém.

A LCA é um instrumento do mercado financeiro para fomentar a continuidade dos investimentos das instituições dentro do mercado do agronegócio, em uma espécie de dupla emissão de títulos: “nos respectivos vencimentos, o produtor resgata sua dívida com o banco, que, por sua vez, paga a LCA a seu detentor” (SCHOUGHANA, 2013, p. 86), onde o risco do detentor da LCA é apenas com o banco, que deve garantir a dívida, pois o título não é vinculado à obrigação de entregar coisa, muito embora a instituição possa emitir uma LCA para cobrir uma CDA, por exemplo.

O Certificado de Recebíveis do Agronegócio (CRA) também é restrito. Este tem o escopo de securitização das relações econômicas vinculadas aos outros títulos de créditos vinculados às obrigações principais. Por fim, o CDCA é também exclusivo, mas às cooperativas “e outras pessoas jurídicas que exerçam atividade de

comercialização, beneficiamento ou industrialização de produtos, insumos, máquinas” etc. e constitui “título de crédito nominativo, de livre negociação, representativo de promessa de pagamento em dinheiro e constitui título executivo extrajudicial” (artigo 24 da Lei 11.076/04).

A Lei nº 13.986 de 2020 instituiu novo título de crédito rural, a Cédula Imobiliária Rural (CIR). De caráter nominativo, transferível e de livre negociação, tem força de promessa de pagamento em dinheiro, decorrente de operação de crédito de qualquer modalidade e obrigação de entregar bem imóvel rural, em parte ou totalidade, vinculado ao patrimônio rural em afetação e que seja garantia da operação de crédito quando não houver pagamento em dinheiro até a data do vencimento. Igualmente aos títulos de crédito anteriores, constitui título executivo extrajudicial e representa dívida em dinheiro, certa, líquida e exigível.

Além do sistema de proteção contra as variações cambiais já mencionado (NDF), temos o sistema de securitização das operações voltadas à gestão de riscos, chamados de FIDCs. São agrupamentos de ativos financeiros e não financeiros que têm o escopo de serem estratégias de captação financeira mesmo às empresas sem histórico de crédito. Sendo fundos de investimento em frações ideais, de acordo com a Instrução CVM nº 409 de 2004, funcionam em regime de condomínio, mas, diferenciam-se entre si, podendo ser de caráter sênior, onde seu detentor tem prioridade de resgate e rendimento; subordinada, onde se cede o direito de preferência de resgate e rendimento em relação a senioridade; aberta, onde se pode fazer resgate a qualquer momento nos termos do regulamento do fundo; e fechada, se houver estipulação de capital fixo e duração definida, com unidades padrão definidas no momento da constituição do fundo (SCHOUCHANA, 2013, p. 75).

Diante da síntese apresentada de um vasto e complexo cenário multifacetado do sistema agroindustrial, evidencia-se sua relevância não apenas econômica, mas acadêmica. O estudo aprofundado das cadeias e ambientes agroindustriais é essencial ao auxílio das relações comerciais, sobretudo em aspectos jurídicos protecionistas, em função das diversas repercussões jurídicas, de forma que o ambiente do agronegócio possui alta demanda, segurança e expertise em seu dia a dia.

3.2 Peculiaridades do setor que geram problemáticas contratuais

A importância do enfoque no setor agro se evidencia, em primeira análise, pelo número das exportações e contribuição do setor à economia brasileira, sobretudo pela complexidade da cadeia econômica formada que elevou o Brasil à posição de destaque na produção e exportação mundial de produtos. No entanto, esta complexidade leva a outro aspecto de relevante análise acadêmica: as consequências contratuais advindas das peculiaridades do setor, tais como a perecibilidade do setor e a alta sensibilidade da produção aos fatores naturais e movimentações do mercado, que gera a necessidade de estruturação contratual, securitização das relações através de títulos de crédito, *hedge* e *swap* para evitar a rescisão e instauração de litígios comerciais.

A peculiaridade mais relevante é a natureza dos seus produtos, de forma que a comercialização de *commodities* e demais produtos agrícolas demanda uma especificidade nas transações de comércio, desde os tipos de contratação até a resolução dos litígios provenientes. As mercadorias estão sempre sujeitas a inúmeros fatores externos, tanto naturais como econômicos, gerando uma estrutura cíclica e periódica dentro do mercado e, para o desenvolvimento da atividade, o controle desses riscos e desenvolvimento de estratégias de gerenciamento é essencial.

3.2.1 A perecibilidade

Como ponto mais sensível desse mercado, pode-se indicar a perecibilidade de diversos produtos agrícolas. Esta questão se apresenta como um particularismo inevitável que coordenará a lógica das transações e resolução de conflitos, indicando uma natureza emergencial e especializada própria ao agronegócio. A vida útil da manga, por exemplo, é de até trinta dias, sendo entre doze a quinze para finalizar o amadurecimento e igual período como máximo de armazenamento em refrigeração adequada (COSTA *et al.*, 2017, p. 05). A melancia tem tempo máximo de duas a três semanas após a colheita (EMBRAPA, 2010, p. 03) e maçã (ASSIS, 2011, p. 04) por até sessenta dias. Já a soja, muito embora tenha vida útil média de cinco anos, a má armazenagem pode a inutilizar em tempo inferior (EMBRAPA, 2019, p. 04). Sendo assim, tempo de espera e falha na cadeia produtiva significam grande perda de dinheiro.

De acordo com o Relatório da Câmara dos Deputados (2018, p. 20), as empresas brasileiras chegam a perder quatro bilhões de reais por ano em razão de ineficiência logística de transporte e armazenagem, com perspectiva de perda de dez por cento do volume produzido por perecibilidade, o equivalente a quinze toneladas de alimentos diariamente. Na tentativa de controle e aplicação de medidas eficazes, o governo abriu, em maio de 2020, um canal direto para agricultores familiares comunicarem as taxas de perda de alimentos, com escopo de desenvolver medidas de controle.

A Organização das Nações Unidas (ONU), através da Organizações das Nações Unidas para Alimentação e Agricultura (*Food and Agriculture Organization of the United Nations – FAO*) e o Programa Alimentar Mundial (*World Food Programme – WFP*), criaram, em 2014, o projeto intitulado de Comunidade de Prática pela Redução da Perda de Comida (*Community of Practice on Food Loss Reduction*), que estimula a colaboração de todos os países na luta contra a redução do desperdício alimentar, além de mapear os dados sobre agricultura internacional. De acordo com as diretrizes da FAO:

Perdas de alimentos (*food loss*) é a redução não intencional de alimentos disponíveis para consumo humano, que resulta de ineficiências na cadeia de produção e abastecimento, a saber: infraestrutura e logística deficientes; falta de tecnologia; e insuficiência nas competências, nos conhecimentos e na capacidade de gerenciamento. Ocorre nos estágios iniciais da cadeia, principalmente na produção, pós-colheita e processamento, por exemplo, quando o alimento não é colhido ou é danificado durante o processamento, armazenamento ou transporte. Desperdício de alimentos (*food waste*) se refere ao descarte intencional de itens próprios para alimentação e ocorre principalmente nos últimos estágios da cadeia devido ao comportamento dos varejistas e consumidores (CAMARA DOS DEPUTADOS, 2018, p. 23)

O Centro de Estudos e Debates Estratégicos da Câmara dos Deputados confeccionou em 2018 relatório detalhado sobre as perdas e desperdícios de alimentos com estratégias para redução, provocados pela Assembleia Geral da ONU, que, em setembro de 2015, adotou a Agenda 2030 para o Desenvolvimento Sustentável, contando como uma das diretrizes basilares a redução do desperdício de alimentos e erradicação da fome no mundo. O objetivo da Agenda é de reduzir pela metade o desperdício de alimentos *per capita* do mundo em toda a fase produtiva.

Os mapeamentos realizados pela organização identificaram que, em 2016 (FAO, 2017, p. 30), o mundo perdeu em média 13,80% dos alimentos produzidos entre a fase de colheita e empacotamento, com média de 1,3 bilhão de toneladas de

alimentos por ano, o que representa cerca de 1 trilhão de dólares. No Brasil, o mapeamento realizado pela Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (EMBRAPA, 2010, p. 06) identificou como um dos maiores problemas da alta perda de frutas e hortaliças, além da maior perecibilidade em comparação com outros produtos, a falha na refrigeração adequada no transporte. Já no setor de grãos, o maior problema é o déficit de capacidade estática de armazenagem. A Companhia Nacional de Abastecimento (CONAB, 2012, p. 04) identificou que a capacidade brasileira de armazenagem é de 72% em relação à produção anual de grãos, muito embora o recomendado seja 120%.

Pelo cadastro da Conab, apenas cerca de 15% da capacidade de armazenamento está localizada nas fazendas. Esse percentual está muito aquém daqueles encontrados em países como os Estados Unidos (65%), a Argentina (40%) e o Canadá (80%). A reduzida capacidade de armazenagem na fazenda provoca sobrecarga nas estruturas viárias e portuárias do País, uma vez que os produtores são forçados a escoar sua produção logo após a colheita, e pagam mais caro por isso (CÂMARA DOS DEPUTADOS, 2018, p. 27)

O transporte e armazenagem geram problemas jurídicos diretos. Uma vez que estes serviços majoritariamente são terceirizados, é necessária uma minuciosa estruturação contratual para evitar prejuízos colossais, inserindo cláusulas de responsabilidade e reparação civil, com indicações precisas de tempo, forma e local da prestação do serviço, pois a perda do produto durante o transporte ou armazenagem pode levar à perda de todo o investimento anual do produtor, com respingos nos anos futuros.

3.2.2 Necessidade de delimitação das responsabilidades na armazenagem e transporte

A contratação de serviços de armazéns e transporte deve ser realizada sob condições contratuais específicas, com indicação dos termos de desenvolvimento do serviço de acordo com as necessidades de cada produto. Na mesma toada, o transporte de cargas para exportação deve ser acompanhado de contratos com previsão de cláusulas INCOTERMS não apenas com o importador, mas com o armador responsável pelo embarque e desembarque dos *containers* no navio de transporte, pois a ausência dessas estipulações gera problemas de rescisão

contratual, que devem ser resolvidos de forma célere para evitar o perecimento do produto.

Criadas pela Câmara de Comércio Internacional de Paris, essas cláusulas estabelecem as principais condições da compra e venda, com utilização consagrada no âmbito internacional, com escopo de especificar os direitos e obrigações mínimos das partes quanto às condições de transporte do produto. Divididas em quatro grupos base, “C”, “D”, “E” e “F”, segmentam os tipos de responsabilidade das partes na contratação.

No grupo C, o vendedor tem o ônus da contratação da transportadora, mas não assume a responsabilidade por perdas e danos durante o transporte, nem os custos adicionais de desembarço e despacho de mercadorias. Neste grupo existem quatro cláusulas: CRF, CIF, CPT e CIP. A primeira estabelece que o exportador deve entregar a mercadoria no ponto de destino escolhido pelo importador, com despesas de transporte já pagas, sem assumir custos de seguro e desembarque. A CIF inclui, além da entrega e desembarço, o seguro do transporte, com responsabilidade até antes do momento que a mercadoria cruza a amurada do navio no porto do destino. A CPT vincula o exportador aos custos de embarque, frete e desembarço, com transferência da responsabilidade a partir da entrega da custódia do bem à pessoa determinada em contrato. O CIP é cláusula que determina que todas as despesas até o local de destino são de responsabilidade do exportador (ICC, 2020, p. 51).

O grupo D agrega cláusulas onde o vendedor assume as responsabilidades de custo e risco do transporte e entrega. A cláusula DAF define local específico para coleta da mercadoria pelo comprador, sem desembarque, mas com desembarço. No DES, o exportador assume os riscos e custos do envio, mas o desembarço, riscos e despesas de desembarque são transferidos ao importador. Na DEQ, o exportador não efetua o desembarço, mas assume a responsabilidade de desembarque com disponibilização do produto no cais. A DDU obriga o exportador a entregar a mercadoria no local designado, assumindo todas as despesas atreladas, exceto tributos, mas a cláusula DDP inclui todas as responsabilidades, inclusive os tributos (ICC, 2020, p. 83).

O Grupo E, com a cláusula *Ex Works*, prevê a disponibilização da mercadoria à coleta do importador no estabelecimento do exportador, portanto assumirá o ônus e risco da coleta e transporte. O Grupo F estipula a entrega da mercadoria a transportador terceirizado determinado pelo comprador. A cláusula FCA determina a

entrega do produto desembaraçado ao transportador por parte do exportador, com cessão das responsabilidades e riscos. Na FAS, o momento da entrega e cessão da responsabilidade é quando o exportador deixa a mercadoria acostada ao lado do navio e a FOB, há entrega desembaraçada a bordo do navio, com cessão de responsabilidade no momento que o contêiner passa a amurada do navio (ICC, 2020, p. 21).

O cerne dessas cláusulas, por vezes com detalhes específicos e quase despercebidos, é de determinar as responsabilidades de cada parte no contrato, e identificar o exato momento em que as responsabilidades são transmitidas. Determinar, por exemplo, que a responsabilidade cessa após a mercadoria ultrapassar o limite da amurada do navio não é preciosismo, mas previsão das múltiplas situações adversas que podem ocorrer, como o despencar de um container do guincho antes ou depois deste limite determinado indicará quem arcará com o prejuízo.

Caso a comercialização do produto ocorra na modalidade *afloat* (flutuando, a bordo), venda do produto quando já está a caminho do país de destino, não há a possibilidade de o importador conferir de forma prévia o estado do produto e condições de armazenamento ou embalagem, nem de estabelecer certas cláusulas de responsabilização de transporte. No entanto, ainda é possível a indicação em contrato da responsabilidade de entrega, momento da transferência das obrigações e responsabilidade caso o produto não chegue ao destino com as características esperadas.

A problemática contratual decorre da incerteza em relação às condições do embarque do produto e, em caso de avaria, dificilmente é possível determinar o momento exato – após o embarque em perfeitas condições – que ocorreu. Isto posto, tratando-se de alimentos de alta perecibilidade, sobretudo aqueles vendidos na forma *afloat*, as condições de embarque e armazenamento até o destino devem estar sob garantia do vendedor ou, assim estipulando o contrato, de assunção de risco pelo comprador, de forma exclusiva ou compartilhada. Alternativa possível é determinar o tempo ou local em que a responsabilidade é substituída, como, por exemplo, no dia da chegada do meio de transporte ao destino ou cruzamento da fronteira entre países, responsabilizando o comprador pelo desembarque e ônus de eventual atraso no desembarque (sobrestadia) ou entrega no destino final.

Outro ponto de altíssima relevância é a previsão de quem assume a responsabilidade e custos em caso de congestionamento no porto na saída ou chegada do navio com a mercadoria. A sobrestadia, chama de *demurrage*, é cobrada por cada dia de atraso. No entanto, outro fator é mais preocupante: falando em bens perecíveis, um dia de atraso já pode significar o perigo de perda da mercadoria.

Uma possibilidade – a mais utilizada, na prática – é acordar que, se o atraso decorrer em virtude de problemas no porto de embarque, a *demurrage* será paga pelo vendedor, e que, se ocorrerem problemas no porto de desembarque que atrasem a descarga da mercadoria, os custos serão arcados pelo comprador (CRETELLA NETO, 2010, p. 222).

Essa previsão é de vital importância, pois pode garantir a finalização da compra ao vendedor, caso o problema seja no desembarque ou pode fazer com que o vendedor perca sua safra, quando se tratar de produtos alimentícios.

O retardamento das negociações entre comprador e vendedor durante a fase de entrega da mercadoria também é problema que pode gerar grandes conflitos. O atraso ocasiona o alongamento da armazenagem e, por consequência, é ameaça frontal à manutenção da qualidade do produto, com risco real de decréscimo dos padrões exigidos pelo mercado exterior, ou inadequação a qualquer consumo humano, gerando a perda do objeto negociado. Em outras palavras: o produto agrícola não tem tempo para esperar. Cabe, portanto, aos particulares indicarem em contrato as responsabilidades com o produto em cada fase da cadeia de produção e abastecimento a partir da inserção destas cláusulas com escopo fundamental de preestabelecer as responsabilidades e facilitar o processo de resolução de conflitos.

3.2.3 Exigências dos países importadores

O processo de exportação deve ser atencioso às diversas exigências dos países em relação não apenas à qualidade do produto em si, mas como é embalado e transportado. Portanto, os requisitos de embalagem também devem ser previstos no contrato, pois é fase fundamental do preparo para envio. A CISG, Convenção das Nações Unidas para a Venda Internacional de Mercadorias, no bojo da Seção II, Art.

35⁶, estabelece a necessidade de conformidade da embalagem tal qual estipulação contratual, agregando poucas exceções em caso de divergência.

O Regulamento da União Europeia nº 1169/2011, do Parlamento Europeu e do Conselho Europeu, estabeleceu regras padronizadas à comercialização de gêneros alimentícios, tendo em conta a necessidade de informação dos consumidores e bom funcionamento do mercado interno. Assim sendo, estabelece uma série de requisitos à rotulagem de alimentos, aplicadas a empresas de todas as fases da cadeia alimentar e gêneros alimentícios.

Algumas das regras à comercialização ao consumidor final, dentro do território europeu, são: as informações não devem induzir erros quanto à característica (natureza, identidade, propriedades, composição, quantidade, durabilidade, país de origem ou local de proveniência, método de fabrico ou de produção); não pode ser atribuído em embalagem efeitos ou propriedades que não possua; indicar que possui características especiais quando essas já são padrões do gênero alimentício; vedação à sugestão por imagens ou descrição que há um produto natural quando, na verdade, foi substituído por um artificial ou ingrediente diferente; não pode ser atribuído a um gênero alimentício propriedades como prevenção, tratamento ou cura de doenças humanas, entre outros.

A lista de menções obrigatórias é: denominação do gênero alimentício; lista de ingredientes; indicação de todos os ingredientes ou auxiliares tecnológicos ou derivados de uma substância ou produto elencado na legislação, que provoquem alergias ou intolerâncias, que foram utilizados na preparação e que continuam presentes, mesmo que de forma alterada; quantidade de determinados ingredientes; quantidade líquida do gênero alimentício; data de durabilidade mínima ou data-limite de consumo; condições especiais de conservação e/ou as condições de utilização;

⁶ Artigo 35 (1) O vendedor deverá entregar mercadorias na quantidade, qualidade e tipo previstos no contrato, acondicionadas ou embaladas na forma nele estabelecida. (2) Salvo se as partes houverem acordado de outro modo, as mercadorias não serão consideradas conformes ao contrato salvo se: (a) forem adequadas ao uso para o qual mercadorias do mesmo tipo normalmente se destinam; (b) forem adequadas a algum uso especial que, expressa ou implicitamente, tenha sido informado ao vendedor no momento da conclusão do contrato, salvo se das circunstâncias resultar que o comprador não confiou na competência e julgamento do vendedor, ou que não era razoável fazê-lo; (c) possuírem as qualidades das amostras ou modelos de mercadorias que o vendedor tiver apresentado ao comprador; (d) estiverem embaladas ou acondicionadas na forma habitual para tais mercadorias ou, à falta desta, de modo apropriado à sua conservação e proteção. (3) O vendedor não será responsável por qualquer desconformidade das mercadorias em virtude do disposto nas alíneas (a) a (d) do parágrafo anterior, se, no momento da conclusão do contrato, o comprador sabia ou não podia ignorar tal desconformidade.

nome da firma e endereço do operador da empresa; país de origem ou local de proveniência; modo de emprego do alimento; título alcoômetro volêmico adquirido; e declaração nutricional;

A preocupação com a certeza quanto às características e origem, evitando a indução ao erro, levou à vedação da comercialização de produtos cuja exatidão das informações no rótulo não seja certificada ou esteja em desconformidade com qualquer exigência da legislação aplicável. Esses requisitos vinculam não apenas as empresas europeias, mas as empresas estrangeiras que exportam aos países do bloco, pois detêm as informações sobre a composição e produção do produto. Portanto, exportador e importador compartilham do dever de disponibilizar produtos cujas informações na embalagem cumpram as determinações legais, de forma que a exigência governamental gera dever contratual entre as partes no processo de informação, empacotamento e transporte.

Para garantir o cumprimento das exigências, é possível estabelecer o direito do importador de realizar inspeção pré-embarque, chama de *Pre-Shipment Inspection* – PSI, com acompanhamento de algumas fases anteriores ao envio. Notório exemplo da realização e consequência dessa inspeção foi a realizada em setembro de 2017, que constatou inadequações sanitárias nos navios pesqueiros brasileiros e gerou a suspensão das exportações do todo pescado brasileiro à União Europeia, inclusive os desenvolvidos em viveiro. A medida levou o governo brasileiro a realizar treinamentos e dar certificações aos barcos de pesca e atracadouros para adequação do local de acondicionamento do gelo, capacidade de frio e condições gerais de higiene, visando ao retorno das exportações.

Diante de todas essas especificidades, é necessário estabelecer em contrato, de forma detalhada, quais são as obrigações e responsabilidades em relação ao empacotamento do produto e se há compartilhamento das responsabilidades contratuais entre as partes, sob pena de inviabilização da comercialização no mercado de destino e consequente rescisão contratual individual ou em cadeia.

3.2.4 Fatores econômicos que influenciam as negociações

As negociações de mercado podem se estruturar de diversas formas, moldando-se às particularidades dos produtos e das empresas. De forma mais objetiva, existe o mercado físico, de pronta entrega, ou *spot*, e o mercado futuro,

também conhecido como mercado de *trading* (BURANELLO, 2009, p. 115). No primeiro, as partes pactuam produtos em pequenas quantidades, mas com pagamento e entrega imediatas. Se a negociação é de média a larga escala, a adoção deste tipo de comercialização beira à impossibilidade, portanto é necessária, em termos de logística e segurança, a pactuação no mercado de *trading* (trocas) com contratos de venda futura, com fixação dos termos antes mesmo da colheita.

Esse último uniforme tem como critério principal a impossibilidade de armazenamento prolongado de muitos produtos, que devem ser produzidos e destinados com imediata celeridade ao comprador. Ademais, tratando-se de mercado internacional, cada comprador exige o cumprimento, por parte do vendedor, das normas sanitárias e de qualidades impostas por sua bandeira, o que demanda logísticas específicas desde o plantio à embalagem e transporte do produto.

Questão importante a ser ressaltada neste tipo de negociação é a contratualização dos termos: todas as exigências devem constar em contrato, assim como a sanção pelo descumprimento (com alta probabilidade de resolução do contrato e não pagamento do valor). Ademais, a questão central: o valor e tempo da satisfação da obrigação.

Pensando em períodos de lavoura, observamos como exemplo o produto mais forte do nosso mercado, a soja, cujo “ciclo de cultura [é] de 90 a 160 dias, dependendo do cultivar e da época da semeadura” (BURANELLO, 2009, p. 44). Duas questões devem ser brevemente pontuadas: a possibilidade de a safra não se comportar na qualidade e quantidade esperada e contratada e o valor do contrato em relação à moeda estabelecida como forma de pagamento. É evidente que quem recebe em euro ou em dólar aproveitará os benefícios de uma alta do câmbio. No entanto, em situação diversa estará aquele que precisa pagar valor em moeda estrangeira.

A pandemia da Covid-19, que ganhou esse *status* pela Organização Mundial de Saúde (OMS), em 11 de março de 2020, teve efeitos não apenas sanitários mundiais, mas econômicos. O regime de isolamento social no Brasil, regulamentado por cada estado federativo, restringiu, desde esta data, as atividades comerciais. O estado de Pernambuco promulgou em 14 de março de 2020 o primeiro decreto de regulamentação das medidas temporárias para enfrentamento da emergência sanitária, e previu entre as medidas possíveis: isolamento, quarentena, determinação compulsória de exames médicos, testes laboratoriais, vacinação, suspensão de cirurgias eletivas, de eventos, de atividades de academias esportivas, feiras de

negócios, concentração de pessoas em número superior a 10 (dez) e atividade presencial de bares e restaurantes.

As políticas nacionais de relacionamento internacional também foram temporariamente afetadas, com séries de restrições de importação e exportação. Sobre esse tema, o G20, grupo que reúne as 20 maiores economias mundiais, realizou reunião em abril de 2020 com escopo de aprimorar a cooperação global e garantir o fluxo de produtos agrícolas para proteger a segurança e nutrição alimentar dos povos durante a pandemia, questionando a implementação de barreiras comerciais injustificáveis.

A mudança do cenário comercial e sanitário reflete de forma frontal nos preços dos produtos agrícolas. A importação liderada pelo trigo, por exemplo, sofreu queda de 8,9% em março de 2020 (MAPA, 2020, p. 04), em comparação com o mesmo mês do ano passado; em similar declínio estão o algodão (16,6%) e salmão (-21,7%) no mesmo período comparativo. A complexa cadeia econômica representa vários fatores que, em conjunto ou isoladamente, fazem oscilar, positiva e negativamente, números do comércio. No entanto, entende-se que o dólar americano atingir, em março de 2019, o pico de R\$ 3,90 e já em 2020/2021 aproximar-se de R\$ 5,20, foi o principal fator de influência no déficit comercial.

Muito embora a variação econômica seja influenciador permanente do setor, as partes podem utilizar tais fatores como fundamento à rescisão contratual. Caso os contratos não tenham cláusulas de previsão e proteção em função dessas variações do mercado e uma das partes restar inadimplente, será estabelecido o conflito contratual que demandará a utilização de técnicas de solução de conflitos.

Uma das técnicas de solução de controvérsias é a inserção de cláusulas de delimitação de risco contratual, também chamadas de *hardship*, mencionadas no ponto 1.5 do Capítulo 1. Na percepção de situação externa que altere o equilíbrio do contrato, a previsão dos limites da álea poderá auxiliar as partes a conduzir renegociações contratuais sem a necessidade de recorrer a métodos heterônomos de resolução de conflitos. Portanto, as técnicas de solução de conflitos no agronegócio devem ter início antes mesmo de o dissenso entre as partes existir.

3.2.5 Variação cambial e valor de mercado

Fator alarmante proveniente da pandemia da Covid-19 foi a alteração cambial. O dólar comercial, que em janeiro de 2019 tinha média de 3,7 reais, chegou⁷ ao patamar dos 5,45 reais. Essa mudança altera uma gama de relações globais interdependentes, afetando, entre outras, a forte economia do agronegócio brasileiro, desregulando a balança de equilíbrio nos contratos.

O boi gordo, por exemplo, que em 2019 estava em uma média de R\$ 151,80, iniciou 2020 cotado em R\$ 193,00 por arroba e na parcial de julho atingiu o patamar de R\$ 220,00. Em 2021, iniciou cotado em R\$ 227,95 no pregão regular na Bolsa de valores (B3), com previsão de contratos futuros para outubro no valor de R\$ 277,50. Por sua vez, a soja iniciou 2020 no valor de US\$ 20,46 a saca e finaliza 2021 com projeção de US\$ 27,00 para janeiro de 2022.

O mercado da bolsa prevê algumas soluções ao controle dos riscos destas variações: as operações de *hedge*, dentre eles os chamados *Non-deliverable forward* (NFD). Muito embora não seja possível prefixar a taxa do câmbio para obrigações futuras, a NFD permite que uma taxa seja determinada previamente e, no ato do pagamento, calcula-se a diferença do Ptax (taxa de câmbio do Bacen) e a NFD contratada, logrando redução do risco de altas flutuações, com garantia da manutenção das margens de lucro esperadas (SCHOUCHANA, 2013, p. 41).

O *hedge*, operação de securitização contra a volatilidade das moedas, é a principal forma de proteção da operação dos atores do agronegócio que lidam com contratos em moeda estrangeira. Para tanto, as medidas de análise de risco (*value risk*) devem fazer parte da gestão do agronegócio. A decisão em relação à necessidade de realização desta operação tem como base a análise das projeções de importação ou exportação do setor, assim como da economia global em função dos fatores que fazem alterar a taxa de câmbio e o preço dos produtos, para (tentativa de) projeção e controle das perdas e ganhos.

A ausência da securitização pode levar à inadimplência de uma das partes e pedido de rescisão contratual. Forma de solução de conflitos prévia, além da securitização, é a inserção de cláusulas de moeda. Na prática comercial, em função dos valores dos produtos serem negociados nas bolsas de valores internacionais, os

⁷ Cotação do dia 13/11/2021.

contratos internacionais são em geral estabelecidos em dólar e com conversão na data do vencimento da obrigação.

O aumento do câmbio em torno de 25% a 45% e aumento do valor dos produtos na bolsa significam o aumento proporcional dos contratos do agronegócio, que gera a discussão sobre o desequilíbrio contratual, limite da assunção de riscos e previsibilidade destas mudanças econômicas que atingem as relações e podem gerar rescisão contratual.

Estratégias contratuais, para minimização dos efeitos dessas variações e redução dos litígios, seria a inserção de cláusulas de indexação para fixação do valor do câmbio à data da assinatura do contrato ou aceite da proposta e cláusulas de opção de câmbio, onde a parte pagadora pode escolher o câmbio estipulado em contrato mais favorável no momento do vencimento da obrigação (CRETELLA NETO, 2010, p. 432), além das operações de *hedge* e *swap* na bolsa de valores mencionados no ponto 2.1.1 acima.

As estratégias contratuais de preestabelecimento de possibilidades ao cumprimento das obrigações com margem a negociações se constituem como forma de evitar conflitos ou auxiliar sua rápida solução a partir do respeito à autonomia das partes estipulada em contrato. No entanto, quando não há contrato ou seus termos não foram suficientes à vinculação das partes ao cumprimento das obrigações, elas deverão submeter o conflito aos métodos formais de resolução de controvérsias. Diante das peculiaridades discutidas neste capítulo, entende-se que ao agronegócio não são necessárias apenas estratégias comerciais e contratuais na fase de produção e contratação, mas sobretudo técnicas especializadas de solução de conflitos que respondam às especificidades do setor. A adoção de método que não se adapte à urgência da perecibilidade ou não analisem os movimentos de mercado internacionais e interferência da natureza nas relações, culminará em decisões contraditórias com a lógica de mercado, que gera prejuízo às partes, e a sensação de incerteza jurídica aos comerciantes do setor.

4 MÉTODOS DE SOLUÇÃO AUTÔNOMOS E HETERÔNOMOS DE CONFLITOS INTERNACIONAIS NO AGRONEGÓCIO

A história do Brasil, que teve início como colonização de exploração de bens naturais e insumos agrícolas, transformou-se em um complexo comércio de *commodities* e outros produtos agrícolas que representam o principal sustentáculo da economia do país. O aspecto familiar de produção ainda é fortemente presente; no entanto, o setor se desenvolveu: as relações comerciais são interconectadas com grandes estruturas de financiamento, sejam bancárias ou particulares, além de negociações complexas nas bolsas de valores internacionais, o que impôs alterações nas formas de contratações e de resolução de litígios.

Tratar de compra e venda de produtos que, apesar de toda tecnologia de aprimoramento de sementes e frutos, de produção, armazenagem e transporte, permanecem altamente perecíveis – uns mais que outros –, demanda aos operadores do mundo agro soluções *tailor made*, ou seja, feitas sob medida: cada vez mais adequadas, precisas e céleres. Portanto, quando se trata de resolução de litígios no curso de uma entrega, ou mesmo após ela, mecanismos eficazes e eficientes de solução de conflitos devem continuar a serem explorados e desenvolvidos.

O alto número de demandas no Poder Judiciário, aliado à falta de especialização às demandas comerciais e pouca infraestrutura para administração, fomenta a insegurança jurídica e crise na confiança no procedimento de jurisdição pública. Como consequência, estimula a busca de métodos alternativos de solução de conflitos no âmbito privado, com maior intervenção e autonomia dos cidadãos na administração da contenda (COLAIÁCOVO, 1999, p. 60), em especial ao procedimento arbitral, que ganha preponderância no cenário nacional e internacional a partir da proliferação de câmaras de arbitragem cada vez mais especializadas e atentas às demandas do agronegócio.

O modelo de solução de conflitos idealizado pelo americano Frank Sander, por exemplo, chamado de Sistema de Múltiplas Portas, do inglês *Multidoor Courthouse System*, traz a importante perspectiva que analisa em qual das portas aquele conflito deve adentrar, ou seja, diante da pluralidade de procedimentos – autônomos, heterônomos, públicos e privados – qual, a partir das características do conflito, será o mais adequado? (SOUSA, 2017, p. 19).

Definir um procedimento como mais adequado se relaciona com a identificação de dois fatores: eficácia e eficiência. A eficiência, entendida como meio de atingir o melhor rendimento com o mínimo de dispêndio, e a eficácia, no sentido de atingir os objetivos inicialmente planejados, por sua vez, tem como referência os seguintes critérios: tempo de resolução do conflito, manutenção ou desgaste das relações comerciais, custo do processo, respeito à autonomia das partes, adequação às práticas comerciais internacionais, exequibilidade do cumprimento da decisão obtida e confiança no procedimento. Desta forma, a escolha do procedimento deve passar por este filtro para determinação de em qual “porta” as partes devem adentrar.

4.1 Negociação, Mediação, Conciliação e *Online Dispute Resolution*

A negociação aparece como a primeira possibilidade de resolução dos conflitos comerciais. Com base no consenso entre as partes, intermediadas ou não por advogados ou técnicos envolvidos no desenvolvimento das atividades do contrato, é possível estipular a obrigatoriedade de utilização do método desde o momento de contratação, a partir da estruturação de cláusulas chamadas de *two-steps*, ou seja, duas etapas, para estabelecer o procedimento como primeira tentativa de resolução antes da segunda etapa, que pode ser arbitragem ou Poder Judiciário. Em outros casos, é possível a estipulação obrigatória de três etapas: negociação, seguida da mediação ou conciliação e apenas depois a arbitragem ou Judiciário (FRIEDLAND, 2007, p. 17). No entanto, a adoção obrigatória de três etapas eleva o tempo e custo de resolução do conflito, o que a torna menos eficiente ao agronegócio.

A preferência à negociação pode garantir a resolução célere da questão, redução dos custos e, ao atingir solução exequível, pois feita em comum acordo, pode assegurar a manutenção da relação econômica das partes. Para atingir com eficiência tais objetivos, é importante a estipulação prévia de tempo máximo para esta fase, como também prazo mínimo de tentativas antes da instauração do litígio, mesmo com certo risco do retardamento da resolução. Outras exigências podem ser adicionadas, como afastar as partes envolvidas no desenvolvimento das obrigações contratuais, com objetivo de atingir maior distanciamento pessoal no processo de negociação (FRIEDLAND, 2007, p. 18), além da escolha do idioma e outros prazos específicos.

O estudo dos métodos de negociação se desenvolve como estratégia comercial e administrativa. Diferentemente dos métodos heterônomos de resolução de conflitos,

que têm como base a estruturação formal do litígio, a negociação é utilizada como técnica integrativa de manutenção das relações comerciais que podem se enfraquecer ou romper com o início do processo. A aplicação de uma visão sistêmica, ou seja, que agrega conhecimentos interdisciplinares para gerir a administração do conflito a partir de uma postura abrangente, integrada, holística e estratégica (CALDANA *et al.*, 2012, p. 02), tem como objetivo a manutenção das relações comerciais, questão de vital importância nas relações empresariais (MARTINELLI, 2006, p. 05). Esta perspectiva tem especial relevância nas relações internacionais, uma vez que são calcadas em diferenças linguísticas, culturais, políticas, econômicas e jurídicas, o que pode gerar distanciamento na comunicação e dificuldade na realização de acordos, propiciando o aumento de conflitos.

As novas técnicas de negociação buscam adotar uma perspectiva integrativa ao invés da distributiva. A postura se torna menos belicosa e busca “expandir a torta” (RULE, 2002, p. 37), ou seja, buscar mais benefícios e gerar valor a ambas as partes. Com ajuda de fórmulas matemáticas, concentram-se na identificação da zona de possibilidade de negociação benéfica a cada uma das partes para localizar o ponto de acordo positivo a ambos os lados.

Programas de resolução de disputas tentam esclarecer as necessidades subjacentes das partes para garantir que cada lado tenha suas preocupações essenciais endereçadas em qualquer resolução acordada, que frequentemente leva a resoluções que não são puramente de soma zero⁸ (Tradução livre do original) (RULE, 2002, p. 37).

A capacidade de gerar menor erosão às relações, de despendar menor tempo e dinheiro e atingir solução mais satisfatória às partes encontra na negociação um campo fértil a ser explorado. A incorporação das técnicas de negociação à estrutura administrativa da atividade comercial tem o escopo de aperfeiçoar uma estrutura organizacional baseada na cooperação horizontal e vertical com gestão eficiente dos processos (CALDANA *et al.*, 2012, p. 07), capaz de gerar maior segurança nas relações e crescimento econômico. A inovação do comércio não se limita, portanto, às tecnologias de produção e comercialização da *supply chain* (cadeia de

⁸ “*Dispute resolution programs and practitioners attempt to clarify the underlying needs of the parties to ensure that each side has their core concerns addressed in any agreed-upon resolution, which often leads to resolutions that are not purely zero-sum*” (Texto original).

fornecimento), mas, sobretudo, na gestão inteligente das adversidades de forma ao longo desta cadeia.

A aplicação do método, no entanto, não é realizada à contento pelos brasileiros (COSTA, 2006, p. 06) e a realidade da prática comercial atual é voltada aos métodos conflituais com participação de terceiros no auxílio da resolução da problemática. Como técnicas que preservam maior autonomia das partes na resolução da questão, a conciliação e a mediação são formas de resolução de litígio com a presença de terceiro imparcial com, respectivamente, maior ou menor intervenção na contenda.

Em ambas as técnicas, o terceiro imparcial não tem o poder de decisão, mas enquanto na mediação o mediador tem menos poder de intervenção, na conciliação atua com maior possibilidade de sugestão e de guia do procedimento. A mediação, portando, “caracteriza-se por se tratar de um processo voluntário, confidencial, flexível e participativo” (COLAIÁCOVO, 1999, p. 66). A conciliação, apesar de carregar estas mesmas características, por outro lado traz maior atuação do conciliador que, além de estimular o diálogo entre as partes, pode elaborar sugestões (CABRAL, 2017, p. 54).

Ambas as técnicas representam a tentativa de quebra do paradigma da litigiosidade e da judicialização das demandas, dentro da perspectiva de ganho mútuo das partes. Neste panorama, o Código de Processo Civil brasileiro de 2015 (CPC/15) solidificou o estímulo à autocomposição, estabelecendo-a não apenas como fase inicial obrigatória dos processos judiciais⁹, mas com papel relevante em todas as fases processuais¹⁰. A partir da Emenda nº 02 de 2016, que alterou a Resolução nº 125 de 2010, do Conselho Nacional de Justiça, é dever dos órgãos Judiciários oferecer até o momento da sentença meios alternativos de solução de controvérsias. Para tanto, foi estipulada a criação do Sistema de Mediação e Conciliação Digital, Centros Judiciários de Soluções de Conflitos e Cidadania e Núcleos Permanentes de Métodos Consensuais de Resolução de Conflitos vinculados aos Tribunais de Justiça, o que gerou aumento do quadro de mediadores e conciliadores junto aos Tribunais e além da preocupação com a capacitação constante desses servidores.

⁹ Art. 334 CPC/15: Se a petição inicial preencher os requisitos essenciais e não for o caso de improcedência liminar do pedido, o juiz designará audiência de conciliação ou de mediação com antecedência mínima de 30 (trinta) dias, devendo ser citado o réu com pelo menos 20 (vinte) dias de antecedência.

¹⁰ §3º do Art. 3º CPC/15: A conciliação, a mediação e outros métodos de solução consensual de conflitos deverão ser estimulados por juizes, advogados, defensores públicos e membros do Ministério público, inclusive no curso do processo judicial.

No âmbito privado, câmaras arbitrais nacionais e internacionais, como a Câmara de Mediação e Arbitragem da Sociedade Rural Brasileira (CAMARB) e a *International Chamber of Commerce* (ICC), trazem regulamentos para fases de mediação, de forma que na estruturação do contrato, caso haja a previsão da mediação, é possível deixar pré-estipulada a adoção das regras da instituição. Em outros casos, mesmo sem estipulação contratual, com a submissão do litígio a uma câmara arbitral, o estatuto da instituição estabelece a tentativa de mediação como fase inicial obrigatória da arbitragem.

A problemática que envolve a baixa taxa de adoção da negociação, mediação e conciliação tem como ponto central a diferença de poder e informação entre as partes (COSTA, 2006, p. 14). Não esporadicamente, sobretudo no comércio internacional, produtor/vendedor e comprador possuem níveis econômicos diversos, o que distancia a possibilidade de equidade dos processos autônomos de resolução de litígios, sobretudo pelo fato de o agronegócio brasileiro ser formado em grande parte por pequenas e médias empresas (SEBRAE, 2014, p. 02). De acordo com o estudo realizado pela Escola de Economia de São Paulo, da Fundação Getúlio Vargas (2012), o desequilíbrio na cadeia pode gerar abuso de poder de uma das partes em relação à disparidade de poder de barganha entre os agentes da cadeia, o que inviabiliza a justiça das negociações.

A partir desta constatação, o referido estudo da EESP/FGV, objetivando estimular a prática no setor, voltou-se à estruturação de um modelo de mediação para os mercados do agronegócio. Chamado de Modelo de Entendimento, cuja base são cálculos matemáticos das taxas de atratividade, taxa de retorno e custo médio ponderado de capital, foi criado o escopo de auxiliar os atores do mercado a estruturarem suas margens de possibilidade nas negociações diretas e mediações, de forma a facilitar e estimular a autocomposição nos litígios que envolvam problemas de precificação dos contratos no agronegócio.

Os estudos de estratégia, com análise de dados pessoais e matemáticos, voltados ao aperfeiçoamento dos métodos de negociação, mediação e conciliação, encontram sua potencialização no mundo *on-line*. A digitalização das relações, que auxilia no processo de expansão dos negócios e contatações ao redor do mundo, também se mostra como um ativo precioso na resolução de conflitos. Desde a fase de compra e venda até a resolução de conflitos, utilizar as plataformas digitais para comunicação é uma estratégia bastante efetiva ao agronegócio internacional.

No Brasil e no mundo surgem diversas plataformas digitais para mediar empresas e clientes (modelo chamado de B2C¹¹) e empresas com outras empresas (B2B¹²), com ou sem a participação de advogados. Estas plataformas possuem estrutura e procedimentos próprios de condução de negociações e mediações, utilizadas sobretudo em matéria comercial. No Brasil, no âmbito público, após a Resolução n° 125/2010 do CNJ, houve o reforço não apenas dos métodos alternativos tradicionais de resolução de controvérsias, mas também àqueles na modalidade digital. A Resolução n° 358 de 2020, do CNJ, na mesma toada, busca regulamentar a criação de soluções tecnológicas para resolução de conflitos por ADR (*Alternative Dispute Resolution*, sigla em inglês para métodos alternativos de resolução de conflitos) dentro do Judiciário e determina a criação por todos os tribunais brasileiros de sistema informatizado voltado à ADR. No âmbito privado, surgiram diversas *Lawtechs* e *Legaltechs*, *startups* jurídicas representadas desde 2017 pela AB2L (Associação Brasileira de *Lawtechs* e *Legaltechs*), que promovem serviços de ODR¹³ (*Online Dispute Resolution*) para segmentos B2B e B2C (ROSA; SPALER, 2018, p. 02).

Nos Estados Unidos, empresas como a SmartSettle desenvolvem estudos com base em algoritmos, para ajudar as partes a chegarem ao melhor acordo possível, com maximização de benefícios a ambas as partes. Elas criam um banco de dados que pode identificar os elementos centrais das disputas e indicam soluções usadas em conflitos similares para possibilitar às partes o ranqueamento das melhores soluções. A partir disso, facilita-se o processo de escolha sobre a melhor solução, ao mesmo tempo em que agrega à base de dados novas informações para constante evolução do sistema e do método (RULE, 2002, p. 23).

Falar sobre resolução *on-line* de conflitos agrega desde as tratativas por *e-mail* ou plataformas de videoconferência até os recursos mais complexos de análise de litígios. A perspectiva da ODR, portanto, é trazer a tecnologia como um aliado aos meios alternativos de resolução de conflitos, sobretudo em análises informacionais e matemáticas, para tornar a comunicação e acordos entre as partes o mais eficiente possível. O objetivo, além de encontrar melhores soluções, é analisar os elementos e

¹¹ *Business to Consumer*: Empresa para Consumidor

¹² *Business to Business*: Empresa para Empresa

¹³ ODR, *Online Dispute Resolution*, é a sigla em inglês que faz referência ao procedimento *on-line* dos métodos alternativos de resolução de litígios.

a estrutura da disputa em si, com o escopo de mapear inclusive o posicionamento das pessoas antes, durante e depois da disputa, além de facilitar e estimular a comunicação entre as partes nos locais mais distantes do globo, de forma que permite afastar a problemática central dos conflitos internacionais sobre qual é a jurisdição competente e qual a lei a ser aplicada à demanda (RULE, 2002, p. 24).

Em resumo, alguns benefícios centrais podem ser apontados na utilização dos métodos alternativos de solução de conflitos, sobretudo quando desenvolvidos de forma digital (ADR e ODR): possibilidade de intervenção nos primeiros estágios do problema, evitando a progressão dos efeitos do conflito, o que, tratando-se de produtos agrícolas perecíveis, é uma das vantagens mais significativas; redução dos custos de iniciar um procedimento judicial ou arbitral e custos atrelados à, por exemplo, perda da carga, *demurrage*, multas e taxas atreladas ao não cumprimento ou atraso do contrato; menor chance de exposição negativa da empresa perante o mercado por não cumprimento ou quebra dos contratos; manutenção das relações comerciais e da boa imagem no mercado por reduzir a taxa de exposição da empresa a litígios judiciais ou privados; o sigilo garantido das tratativas; satisfação com a decisão e alta taxa de cumprimento dos acordos, evitando também processo de homologação de sentenças e decisões estrangeiras perante o Poder Judiciário.

Muito embora os benefícios sejam notórios com indicação de alta taxa de eficiência do modelo de autocomposição, a desproporcionalidade de poderes entre as partes, a falta de abertura à comunicação ou diferenças linguísticas e culturais tendem a prejudicar e inviabilizar a adoção desses mecanismos. Sendo assim, os meios de solução de conflitos heterônomos, com a intervenção de terceiro imparcial para analisar e decidir o conflito, ainda se mostram mais utilizados nas demandas do agronegócio.

4.2 Poder Judiciário

A soberania do Estado, sobretudo com base no princípio da inafastabilidade da jurisdição elencado no inciso XXXV do art. 5º¹⁴, da Constituição Federal brasileira de 1988, traduz-se no monopólio do direito, ou seja, de distribuição da justiça e controle do acesso a essa justiça (GRINOVER, 2007, p. 10). O significado desse monopólio é

¹⁴ Art. 5º, inc. XXXV da CF/88: “A lei não excluirá da apreciação do Poder Judiciário lesão ou ameaça a direito”.

a centralização tradicional não apenas da criação do direito, mas da resolução dos conflitos que surgem a partir dos conflitos desses direitos.

A Idade Moderna, que trouxe o fortalecimento dos Estados Nacionais, foi o marco da consagração da inafastabilidade da jurisdição e retirada do âmbito privado o poder de jurisdição, a partir da perspectiva de que julgar era uma função pública que cabia apenas ao Estado a partir da figura do juiz (SOUSA, 2017, p. 07).

A evolução dos tempos, o advento de guerras, o crescimento populacional e o advento da tecnologia, trazidos pela globalização, causaram grande cisão no pensamento modernista de centralização do poder do Estado. O aumento exponencial do intercâmbio de pessoas e mercadorias proporcionou céleres mudanças sociais e redefiniu o que se entendia como público e privado. Nesse sentido, os métodos alternativos ganham protagonismo, com relevância reconhecida pelo próprio Judiciário, representando uma transformação das bases de direito (SOUSA, 2017, p. 08).

Em análise do Judiciário brasileiro, a importância da busca de novos métodos se extrai a partir do exame da sua estrutura: ausência de varas especializadas em matérias de direito internacional, contratos internacionais ou contratos do agronegócio, andamento processual moroso, além do acúmulo de demandas e procedimento custoso e erosivo às relações entre as partes. A partir da perspectiva da “justiça multiportas” (DIDIER JR., 2016, p. 68), é relevante entender como o princípio da inafastabilidade da jurisdição é importante na tutela dos direitos fundamentais do cidadão, mas que o Judiciário não é sempre a única ou melhor alternativa aos conflitos, sobretudo ao agro internacional.

4.2.1 Estrutura institucional e índices de litigiosidade

De acordo com o Conselho Nacional de Justiça, a partir do Relatório anual chamado Justiça em Números de 2021, o Poder Judiciário brasileiro está estruturado em 14.853 unidades judiciárias, sendo 9.606 (64,7%) referentes à Justiça Estadual. Deste numerário, 87,3% são referentes às varas e apenas 12,7% aos Juizados Especiais (CNJ, 2021, p. 08).

Analisando apenas os dados da justiça comum estadual, onde tramitam os processos de conhecimento e execução dos contratos no agronegócio, existem 16.036 cargos de magistrado disponíveis, contudo apenas 12.282 preenchidos e

9.298 nas varas do 1º grau. Em relação aos servidores, existem 184.245 cargos disponíveis, sendo 171.121 em ocupação e 111.737 no 1º grau (CNJ, 2021, p. 15).

Em relação à competência, mais da metade das comarcas brasileiras (67,5%) não possuem qualquer vara especializada, de forma que todas as matérias (excluídas as trabalhistas e militares), são direcionadas ao mesmo juízo e, por vezes, ao mesmo juiz. Em relação às varas de competência exclusiva cível (onde tramitam os processos em foco neste trabalho), em todo o país somam-se 2.346 unidades (CNJ, 2021, p. 17).

Em cada vara cível tramita em média 2.525 processos e possuem taxa de congestionamento de 73,4%. Entre as unidades, os tribunais de Goiás (75%), Distrito Federal (63%), Santa Catarina (61%) e São Paulo (43%) se destacam em número de processos na matéria (CNJ, 2021, p. 18).

De acordo com o mapeamento elaborado pelo IBGE, a região Centro-Oeste e região Sul, seguidas pelo Sudeste, são as líderes de produção brasileira de produtos agropecuários. No Centro-Oeste, destacam-se Distrito Federal, Goiás, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Minas Gerais; na região Sul, Rio Grande do Sul e Paraná e Sudeste com São Paulo (IBGE, 2020, p. 06). No entanto, não diferentemente das demais regiões do Brasil, nestes estados não há varas especiais voltadas às demandas do agronegócio.

Dos estados mencionados acima, Minas Gerais, São Paulo, Paraná e Rio Grande do Sul são considerados pelo CNJ como tribunais de grande porte. Mato Grosso, Goiás, Distrito Federal, são categorizadas de médio porte e apenas Mato Grosso do Sul de pequeno porte; no entanto, o número de litigiosidade no TJMS apresenta crescimento no último ano, superando tribunais de maior porte neste quesito. Os tribunais de grande porte no Brasil (TJRS, TJPR, TJSP, TJRJ e TJMG) concentram 64% do Produto Interno Bruto (PIB) brasileiro, número bastante representativo quando comparado com o *ranking* de produtividade dos estados produtores do agronegócio (CNJ, 2021, p. 20).

Em relação aos casos pendentes, a Justiça Estadual conta com 58.347.512 casos, o que representa 77,4% dos todos os ramos da justiça. Dentre os tribunais de grande porte, o TJSP tem o recorde de caso pendentes, com 19.432.935 processos, seguido por Minas Gerais, grande produtor brasileiro (IBGE, 2020, p. 08), com 3.940.277 processos pendentes de julgamento.

Muito embora o Conselho Nacional de Justiça indique o decréscimo de processos pendentes e de novos casos em comparação com os anos anteriores, o

que representa um menor índice de litigiosidade – queda que acompanha o crescimento da aplicação dos métodos ADR pela justiça –, a produtividade dos magistrados e servidores também apresenta baixa (CNJ, 2021, p. 22). Estes números apontam que a morosidade ainda é um fator preponderante no Judiciário e que a atual estrutura institucional não corresponde às necessidades dos números de litigância perante os órgãos judiciais. Portanto, são fatores decisivos que devem compor o processo de escolha do procedimento adequado à resolução do caso concreto.

4.2.2 Tempo de duração do processo

A métrica para o tempo de duração dos processos perante o Poder Judiciário brasileiro é feita a partir da média de três indicadores: tempo médio entre a data do início do processo até a prolação da sentença; tempo entre início até o primeiro provimento de baixa; e a duração dos processos ainda pendentes no ano anterior.

No primeiro grau das varas estaduais, a média atual (2020/2021) do tempo para obtenção de uma sentença é de dois anos e cinco meses no processo de conhecimento e cinco anos e dois meses na fase de execução. Para o processo ser dado baixa, são três anos e quatro meses na fase de conhecimento e sete anos e dois meses na execução. O tempo em que os processos permanecem pendentes no primeiro grau é de quatro anos nos processos em fase de conhecimento e sete anos e um mês na fase de execução, com taxa de congestionamento de 75%. Nos dados históricos, o tempo é similar: cinco anos e quatro meses no acervo, três anos e nove meses para ser baixado e dois anos e sete meses para obtenção de uma sentença (CNJ, 2021, p. 30).

No segundo grau, soma-se média de sete meses para obtenção do acórdão, onze meses para receberem baixa e um ano e onze meses em pendência. Nos Tribunais Superiores, a média do STJ é de oito meses para sentença, dez meses para baixa e um ano e seis meses em pendência.

Ao analisar os estados de maior destaque na produtividade do agronegócio, identificam-se os seguintes dados:

Quadro 1 - Tempo de tramitação dos processos nos Tribunais de Justiça dos estados brasileiros com maior produtividade no agronegócio

ESTADO	TEMPO DE TRAMITAÇÃO DE PROCESSOS PENDENTES E BAIXADOS	TEMPO MÉDIO DA INICIAL ATÉ A SENTENÇA - 1º GRAU	TEMPO MÉDIO DA INICIAL ATÉ A SENTENÇA – FASE DE CONHECIMENTO	TEMPO MÉDIO DA INICIAL ATÉ A SENTENÇA – FASE DE EXECUÇÃO
GOIÁS - TJGO	2 anos e 8 meses	3 anos e 1 mês	1 ano e 8 meses	3 anos e 9 meses
DISTRITO FEDERAL - TJDF	1 ano e 6 meses	1 ano e 4 meses	10 meses	1 ano e 10 meses
MATO GROSSO - TJMT	3 anos e 10 meses	3 anos e 4 meses	2 anos	3 anos e 6 meses
MATO GROSSO DO SUL - TJMS	4 anos e 11 meses	2 anos e 4 meses	1 ano e 5 meses	3 anos e 4 meses
MINAS GERAIS - TJMG	3 anos e 5 meses	3 anos	2 anos e 1 mês	3 anos e 6 meses
PARANÁ - TJPR	5 anos e 3 meses	4 anos e 5 meses	2 anos	5 anos e 5 meses
RIO GRANDE DO SUL - TJRS	3 anos e 6 meses	2 meses e 11 meses	1 ano e 9 meses	4 anos
SÃO PAULO - TJSP	7 anos e 5 meses	3 anos e 8 meses	1 ano e 5 meses	5 anos e 1 mês

Fonte: CNJ, 2021.

A diferença abissal entre o tempo médio da fase de conhecimento e da fase de execução é em decorrência da diferença das fases instrutórias. Enquanto no processo de conhecimento, mesmo com os prazos processuais para triangulação processual e manifestação sobre os argumentos e provas produzidos nos autos, algumas questões podem levar à resolução do processo em tempo inferior à média, tais como: sentenças de indeferimento da inicial (art. 330 do CPC/15), improcedência liminar do pedido (art. 332 do CPC/15) e julgamento antecipado do mérito (art. 355 do CPC/15). Tais decisões geralmente ocorrem estágios iniciais do processo, sem o prolongamento da fase instrutória. No entanto, são vias excepcionais e que raramente podem ser aplicadas às relações comerciais do agronegócio.

Nos casos em que as partes não estruturaram suas relações por um instrumento contratual, será necessário iniciar o processo de conhecimento para comprovar a existência e extensão da relação jurídica, processo que geralmente se

estende até o segundo ou terceiro grau de jurisdição, alongando a marcha processual. Após o trânsito em julgado da decisão final, com trâmite nos tribunais em caso de interposição de recurso pela parte condenada, inicia-se a fase de cumprimento de sentença para reaver o débito, caso seja obrigação de pagar quantia certa (tutelada nos artigos 523 a 527 do CPC/15), ou realização de algum ato construtivo, quando se tratar de obrigação de fazer não cumprida pelo réu de forma espontânea após a sentença (art. 536 e art. 537 do CPC/15).

Somado o tempo do processo de conhecimento nas três instâncias e a fase de execução apenas em primeira instância no Tribunal de Justiça do Mato Grosso, por exemplo, estado que concentra um dos maiores números de produtividade agrícola (IBGE, 2020, p. 11) e, por consequência, relações comerciais de compra e venda no agronegócio, as partes levariam em média sete anos para obter a prestação jurisdicional final. Mesmo após este longo período, o provável cenário seria de a parte autora/exequente não receber o esperado ou, pela demora do processo, se tenha perdido o resultado útil.

O princípio da duração razoável do processo, embora inserido na Constituição Federal brasileira (inciso LXXVII do artigo 5º CF/88), previsto pela Emenda Constitucional nº45/2004, torna-se fictício quando voltado ao mundo agro, muito embora o CPC/15 forneça mecanismos para tutela de urgência (elencada no título II, artigo 300 a 310), que prevê a antecipação parcial ou total da satisfação da pretensão, a instauração do litígio judicial mitiga benefícios importantes, como a manutenção das relações, celeridade na resolução da situação, custo do processo e exposição demasiada da empresa à litigiosidade.

4.2.3 Competência e rito processual

Para apresentar ao Judiciário brasileiro um litígio proveniente de um contrato internacional, será necessário primeiramente identificar a aplicabilidade do direito brasileiro. Na ausência da determinação do direito aplicável e foro competente no instrumento contratual, as regras de conexão brasileiras aos casos de Direito Internacional Privado, previstas na Lei de Introdução às Normas do Direito brasileiro, Lei nº 4.657 de 1942, indicam quando o ordenamento pátrio será competente à apreciação e solução do conflito.

Aos conflitos de contratos internacionais de comércio, os critérios de determinação da lei aplicável são: lei do local da constituição da obrigação (determinado pelo local da celebração física do contrato ou local de residência do proponente), chamado pela doutrina de *Locus regit actum* ou *Ius loci celebrationis* (artigo 9º da LINDB); lei do local da execução ou *Lex loci executionis* (artigo 12 da LINDB); e lei do domicílio do réu ou *Lex domicilii* (artigo 12 da LINDB). Caso estas regras indiquem a competência do direito brasileiro ao julgamento da questão, mesmo que em alguns pontos seja necessária a observância de peculiaridades da lei estrangeira quanto aos requisitos extrínsecos do ato (§1º do artigo 9º da LINDB) ou capacidade das partes (artigo 7º da LINDB), o caso será processado pelo Judiciário brasileiro (BASSO, 2016).

A competência interna (juízo competente) para o processo de conhecimento e execução será o primeiro grau de jurisdição, perante as varas cíveis, por se tratar de direito das obrigações (competência em razão da matéria), ou varas únicas nas comarcas com ausência de vara especializada, do tribunal e comarca do local indicado pelas regras de conexão da LINDB ou do artigo 53 do CPC/15, caso sejam contratos nacionais (competência territorial). Quando se tratar de execução de sentenças estrangeiras, é necessária a prévia homologação pelo Superior Tribunal de Justiça, nos termos da alínea i do inciso I do artigo 105 da Constituição Federal brasileira, para em seguida iniciar a fase executória perante a vara cível de primeiro grau.

Determinada a aplicação do direito brasileiro e a competência, é necessário identificar o rito adequado ao caso. Nas situações em que, ao momento da instauração do conflito entre as partes, existe contrato particular de compra e venda assinado pelo devedor e duas testemunhas ou obrigação garantida por título de crédito, deve-se adotar o rito do processo de execução em razão da existência de título executivo extrajudicial, previstos no rol taxativo do artigo 784 do CPC/15, como um título de crédito do agronegócio. Mesmo rito será aplicado caso as partes possuam um título executivo judicial, a exemplo da sentença arbitral, sentença estrangeira homologada pelo Superior Tribunal de Justiça, decisão judicial condenatória transitada em julgado, sentença de homologação de acordo, ou outra decisão judicial prevista no rol taxativo do artigo 515 do CPC/15.

Embora tenha prazo médio de duração superior ao processo de conhecimento, de acordo com os dados abordados no tópico acima, o maior benefício da execução

é a impossibilidade de discussão acerca da existência da obrigação. Neste rito não há função cognitiva judicial, pois a prestação jurisdicional é de determinar atos de cumprimento dos termos da obrigação prevista no título judicial ou extrajudicial. Desta forma, o processo executivo tem como objetivo a transformação da regra jurídica em fatos. Nas palavras de Araken de Assis: “A medida do ato executivo é seu conteúdo coercitivo” (ASSIS, 2017, p. 136).

A ausência de um título executivo judicial ou extrajudicial exigirá a adoção do rito do processo de conhecimento por meio da ação condenatória, onde se busca afirmar a existência, validade e titularidade de um direito a uma prestação e, como consequência, obter uma decisão que condene o réu ao cumprimento desta obrigação. A atividade cognitiva do processo de conhecimento faz jus à função epistêmica, investigativa do processo, que analisará questões de fato e de direito da questão, além de alegações preliminares e prejudiciais (DIDIER Jr., 2019^a, p. 26).

Iniciado o processo de conhecimento, as partes deverão discutir não apenas os termos da obrigação, como também os pressupostos de admissibilidade do processo, prescrição, decadência, validade do contrato, exigibilidade, liquidez etc. Tal cognição terá como base as regras do Código Civil e CPC/15, além do sistema de precedentes (artigo 927), que estabelece o dever de observar decisões, acórdãos e enunciados dos tribunais e tribunais superiores para harmonização das decisões. O espaço para as regras de *Lex Mercatoria*, portanto, é limitado às eventuais lacunas legislativas porventura desafiadas pelo caso concreto.

4.2.4 Adequação das decisões às normas e práticas do comércio internacional e o caso da “soja verde”

Pelos princípios da soberania e ordem pública, as demandas apresentadas ao Poder Judiciário brasileiro são apreciadas com base nas normas de direito interno. Excepcionalmente, como previsto no artigo 4º¹⁵ da Lei de Introdução às Normas do Direito Brasileiro (LINDB), em casos de omissão legislativa, o juiz pode decidir com base em analogia, costumes e princípios gerais do direito, de forma a entender que nesta previsão se encaixa a *Lex Mercatoria*.

¹⁵ Art. 4º da LINDB/2010: Quando a lei for omissa, o juiz decidirá o caso de acordo com a analogia, os costumes e os princípios gerais de direito.

Em matéria contratual, cerne das relações do agronegócio nacional e internacional, quando apresentada uma demanda perante o Judiciário brasileiro, as normas materiais e processuais de direito civil serão automaticamente aplicadas e, apenas em algumas lacunas, pode-se invocar tratados internacionais sobre a matéria. Muito embora o direito brasileiro legisle sobre compra e venda e contratos aleatórios, por exemplo, as normas divergem da lógica do comércio mundial, primeiramente por estarem calcados em premissas diversas e segundo pela possibilidade de constante atualização em sincronismo com as mudanças do mercado, sincronismo este que o direito público não consegue atingir.

Um dos casos mais emblemáticos, e que serve de referência à literatura para exemplificar esta divergência, é o caso da soja verde em Goiás. Em decorrência da praga chamada “ferrugem asiática”, bastante presente nas lavouras de soja brasileiras e que causa em média 40% de redução na produção (EMBRAPA, 2002, p. 06), o preço das sacas de soja entre 2002/2003 aumentou consideravelmente, de forma a levar os produtores a ajuizarem diversos pedidos no Judiciário para rescisão contratual.

Nestes diversos casos similares, os produtores ajuizaram ação judicial com escopo de rescindir os contratos de compra e venda de soja, pactuados em agosto de 2003, alegando desequilíbrio contratual e onerosidade excessiva em decorrência da praga, o que gerou brusca alteração dos preços da saca no mercado.

No Recurso Especial nº 977007 GO 2007/0189135-0, foi julgado um contrato de compra e venda de safra futura de 30.000 quilos de soja em grãos da safra 2003/2004, com valor unitário de US\$ 10,24 a saca e entrega até 28 de fevereiro de 2004. Contudo, o produtor afirma que no momento da tradição a saca havia atingido US\$ 16,00 e, em decorrência da praga, os custos da produção aumentaram, de forma que a venda pelo valor contratualmente pactuado configuraria grande desequilíbrio contratual ao produtor/vendedor.

O magistrado de primeira instância decidiu pelo improvimento da rescisão contratual. Contudo, em sede de apelação, o Tribunal de Justiça de Goiás deu provimento ao recurso. A decisão do colegiado foi de que o contrato não continha cláusula de assunção de riscos para cumprimento da obrigação em casos de ausência da produção ou produção a menor. Ademais, a decisão foi de que o contrato era comutativo, de execução diferida, e não aleatório. Isto significa que, por não ser aleatório, as partes não teriam assumido os riscos de mudanças imprevistas no

cenário econômico e ecológico que afetam diretamente a produção e negociação; portanto, pelas normas do direito brasileiro, é possível a rescisão contratual por onerosidade excessiva, legislado pela Seção IV do Código Civil brasileiro.

A previsibilidade de rescisão contratual por onerosidade dar-se-á, nos termos do artigo 478 do CC/02, quando a prestação, por acontecimentos extraordinários e imprevisíveis, trazer vantagem desproporcional a uma das partes em detrimento da outra. Esta decisão tem como base uma visão protecionista das relações econômicas; contudo, tem fundamento desconexo com a realidade do mercado e, por esta razão, em recurso especial, os termos do contrato foram mantidos, com revogação da decisão do TJGO.

O fundamento para manutenção da relação jurídica é a interpretação da álea nos contratos de compra e venda de safra futura no agronegócio. A assunção de riscos é o cerne dos contratos aleatórios e, portanto, as expectativas das partes devem ser coordenadas com a assunção da álea estruturada em contrato. O argumento de que perdas da safra por ferrugem asiática seria uma situação excepcional e imprevista, não condiz com a realidade da agricultura, visto que a prática e a literatura comprovam que a ferrugem asiática é uma das doenças de maior ocorrência no Oriente e, no Brasil, já é conhecida desde 1976 (EMBRAPA, 2002, p. 03).

Na safra de 1990/1991, a doença já havia deixado marcas de devastação nas lavouras e, a partir de então, reaparece nas lavouras em períodos irregulares. Antes do período de 2003/2004, lavoura em questão no Recurso Especial nº 977007 GO 2007/0189135-0, a praga foi constatada na safra de 2001/2002 dos estados do Centro-Oeste e Sul (EMBRAPA, 2002, p. 04). Portanto, a decisão do Superior Tribunal de Justiça, sob a relatoria da Ministra Nancy Andrighi, foi de que o argumento de imprevisibilidade do acontecimento e onerosidade excessiva não pode ser aplicado ao caso, uma vez que o controle de pragas, sobretudo as já conhecidas no Brasil e no mundo, faz parte da atividade do produtor.

Segundo ponto estrutural da análise da relação é a comutatividade ou não do contrato. Enquanto nos contratos comutativos há uma prestação e contraprestação definida entre as partes, os contratos aleatórios no agronegócio trazem uma série de outras características: a negociação com preço predeterminado de safra futura tem o objetivo de garantir as margens de lucro para vendedor e comprador; capitalização do produtor para viabilizar o plantio e colheita; evitar a concorrência; garantir a parceria comercial etc. No caso em julgamento, foi decidido que admitir a rescisão contratual

seria transformar a natureza do contrato aleatório de venda de coisa futura em um contato à vista, apenas com base na expectativa de lucro não atingida por uma das partes.

A determinação dos preços do agronegócio é realizada em perspectiva internacional a partir da oferta e demanda; portanto, a ocorrência de pragas ou outros eventos naturais compõe o cálculo dos preços dos produtos negociados nas bolsas de valores mundiais. Entretanto, no âmbito privado, é possível contratar a preço diverso do valor da bolsa de valores. Portanto, é ato de má-fé negocial solicitar a rescisão do termo com base na discrepância do valor em relação ao preço do mercado.

A expectativa de lucro das partes e a margem de segurança das contratações não devem ser amparadas *a posteriori* pelo Judiciário, mas *a priori* pelas partes, a partir dos títulos assecuratórios de crédito rural, sobretudo a Cédula de Produto Rural (explanada no Capítulo 2), *hedge* do câmbio, além de cláusulas contratuais com previsão da extensão e limites da assunção da álea.

Muito embora no “caso da soja verde”, após a decisão do Superior Tribunal de Justiça, a prestação jurisdicional tenha sido pela manutenção do contrato, com reconhecimento de que, os contratos de venda futura são contratos de risco e que naturalmente se submetem às oscilações do mercado e às da natureza comuns ao manejo da safra, o ajuizamento do processo não trouxe a resolução eficiente ao caso. Iniciado em 2003, o julgamento em última instância ocorreu em 2012, nove anos após a controvérsia. Neste ínterim, a relação comercial das partes foi abalada, o custo e o desgaste com o litígio se alongaram e a confiança no procedimento, que trouxe decisões antagônicas ao longo da marcha processual, foi quebrada.

Caso as partes utilizassem a arbitragem à discussão da questão, mesmo com o posterior pedido de homologação judicial, a marcha processual seria diversa, à exemplo da Sentença Estrangeira Contestada 3.891 GB 2009/0071170-1, mérito apreciado pela ICA e homologado pelo STJ. O produtor brasileiro pleiteou a desconstituição da obrigação contratual de entrega de algodão em decorrência da seca prolongada e variações no câmbio. No entanto, a corte da *International Cotton Association* (ICA) o condenou por multa contratual diante do inadimplemento, uma vez que as variações cambiais e alterações climáticas fazem parte da prática comercial cotidiana e não podem ser utilizadas como justificativas à rescisão contratual.

Defende-se, deste modo, a utilização de meios que garantam não só uma decisão alinhada à lógica do comércio, mas que se desenvolva em tempo hábil a efetivamente garantir o cumprimento contratual e proteger as relações econômicas. Muito embora bem fundamentada, a decisão em terceira instância – nove anos após o dissenso entre as partes – não trouxe benefício apaziguador do conflito no contrato em questão, pois versava sobre bens perecíveis que não puderam aguardar a morosidade do Judiciário. Consequentemente, mais do que boas decisões, o agronegócio necessita de decisões úteis e tempestivas.

4.2.5 Medidas de urgência como possibilidade de salvaguarda de direitos

Além da tutela definitiva satisfativa, obtida a partir da cognição exauriente que se conclui com a decisão que põe fim ao conflito, o Poder Judiciário, em decorrência do monopólio coercitivo tradicional, tem o mecanismo da prestação de tutelas cautelares e provisórias (DIDIER JR., 2019b, p. 45). Estes dispositivos, em termos de eficiência procedimental, são o ponto acro do procedimento público em relação às resoluções privadas de conflito.

A tutela cautelar tem o objetivo de assegurar a possibilidade de futura satisfação da obrigação (DIDIER JR., 2019b, p. 247), ou seja, garantir que o direito principal discutido no processo ou a existência da prova relevante à discussão do direito não pereça antes do final da instrução processual, de forma que o processo perca seu resultado útil (CUNHA, 2021, p. 282). Portanto, o pedido da tutela cautelar tem como fundamento a necessidade de realização de atos que assegurem a existência ou segurança do objeto final diante da plausibilidade do risco e do perigo da demora. Por exemplo, arresto de bens ou valor de devedor inadimplente é uma ferramenta valiosa que apenas o Judiciário pode determinar (DIDIER JR., 2019b, p. 247). De acordo com a definição de Leonardo Cunha:

As medidas cautelares atendem à pretensão de segurança do direito, da pretensão, da prova ou da ação. A ação cautelar, que tem forte carga mandamental, provoca o exercício de uma tutela jurisdicional, destinada a atender ao direito material à segurança. A pretensão à tutela jurídica por meio de medida cautelar tem por finalidade prevenir, acautelar, assegurar. Só se assegura; não se executa. Haveria, nas palavras de Ponte de Miranda, “segurança para execução”, diferentemente da tutela satisfativa antecipada que há “execução para segurança” (CUNHA, 2021, p. 282/283).

Outra forma de tutela não satisfativa é a tutela provisória, que tem a finalidade de antecipar provisoriamente os efeitos da tutela definitiva (DIDIER JR., 2019b, p. 248). Constitui-se em uma técnica processual de antecipar efeitos da tutela jurisdicional satisfativa, que só aconteceria ao final do processo, possibilitando a imediata realização do direito pretendido, quando, por perigo de dano, não for possível aguardar seu desfecho (CUNHA, 2021, p. 284).

Na tutela provisória satisfativa (ou tutela satisfativa antecipada), há antecipação dos efeitos da tutela definitiva satisfativa (DIDIER JR., 2019^a, p. 691). A tutela provisória também pode ter caráter cautelar, que tem “dupla função: é provisória por dar eficácia imediata à tutela definitiva não satisfativa; e é cautelar por assegurar a futura eficácia da tutela definitiva satisfativa, na medida em que resguarda o direito a ser satisfeito, acautelando-o” (DIDIER JR., 2019b, p. 691). No entanto, os dois institutos não são fungíveis, apesar de serem acumuláveis no processo. É possível obter uma medida assecuratória de um direito, assim como a antecipação do recebimento deste ou de outro direito requerido, ambos de forma antecipada ou incidental.

Tanto a tutela satisfativa como a cautelar podem ser conferidas de forma *antecipada*: a tutela antecipada, como técnica que é, refere-se ao *momento* em que se concede a prestação jurisdicional e à *cognição* exercida, que é sumária. Por meio da tutela antecipada, pode-se, desde já, conceder um provimento conservativo (tutela antecipada cautelar) ou um provimento satisfativo (tutela antecipada satisfativa) (CUNHA, 2021, p. 286).

A principal diferença entre as duas tutelas é que a cautelar não é provisória, mas temporária e definitiva. Uma vez cumpridos seus efeitos, ela se torna imutável. Por outro lado, as tutelas satisfativas de urgência (tutela antecipada) têm natureza provisória, pois podem ser alteradas no curso do processo e devem ser confirmadas com a decisão final nos autos. O ponto comum a elas é que ambas devem estar fundamentadas na probabilidade do direito e no perigo da demora ou risco ao resultado útil do processo, de acordo com o Enunciado 143 do Fórum Permanente de Processualistas Civis (CUNHA, 2021, p. 287).

Apesar de estarem vinculados ao processo judicial, os mecanismos podem ser utilizados em conjunto com a ADR. Nos casos em que o contrato preveja a cláusula de *two-steps*, ou seja, que indique como primeira fase obrigatória um método alternativo de resolução de conflitos, ou na presença de uma convenção de

arbitragem, é possível que a parte que esteja em vulnerabilidade se utilize dos mecanismos acautelatórios antes da instauração do processo arbitral, caso comprove a urgência e o perigo de dano dos institutos, em decorrência do princípio da inafastabilidade da jurisdição, permissão prevista no art. 22-A¹⁶ da Lei de Arbitragem brasileira nº 9.307/96, que prevê a possibilidade de requerimento da medida cautelar ou de urgência perante o Judiciário.

Caso a medida acautelatória de direitos se faça necessária no curso do procedimento arbitral, por exemplo, a Lei de Arbitragem brasileira, no art. 22-C¹⁷, busca reforçar a jurisdição privada do árbitro e determina que o pedido deve ser direcionado a ele. No entanto, por não ser investido de jurisdição pública, deve, por meio da carta arbitral, requerer a cooperação judicial para que o juiz competente ordene a realização do ato.

O antigo Código de Processo Civil de 1973 previa a existência de medidas cautelares típicas e atípicas, com arrolamento de requisitos específicos a cada uma. O novo Código de Processo Civil de 2015 retirou os artigos sobre as cautelares típicas, mas lista algumas no bojo do artigo 301, tais como: arresto, sequestro, arrolamento de bens e registro de protesto contra alienação de bem; contudo, mantém-se aberta a possibilidade de outras medidas assecuratórias de direitos que se adequem mais ao caso, com pedido realizado nos autos do mesmo processo, seja em caráter antecedente (contemporânea à inicial) ou incidental (no curso do processo), seja em primeiro ou segundo grau (CUNHA, 2021, p. 289).

O arresto é medida cautelar de apreensão de bens indeterminados, nos limites do valor da obrigação, para garantir futura execução da dívida que se discute nos autos do processo, em decorrência de perigo de insolvência ou ocultação e dilapidação de bens. O sequestro é a apreensão de bem determinado para garantir execução futura, ou seja, é o desapossamento do objeto específico do litígio (OLIVEIRA JR., 1984, p. 157). Das medidas cautelares nominadas pelo CPC, o arresto e o sequestro são as mais adequadas aos litígios do agronegócio, pois destinam-se à apreensão de bens móveis em razão do descumprimento contratual, contudo não se exclui a possibilidade de pleito de outras medidas que não são

¹⁶ Art. 22-A da Lei nº 9.307/96: Antes de instituída a arbitragem, as partes poderão recorrer ao Poder Judiciário para a concessão de medida cautelar ou de urgência.

¹⁷ Art. 22-C da Lei nº 9.307/96: O árbitro ou o tribunal arbitral poderá expedir carta arbitral para que o órgão jurisdicional nacional pratique ou determine o cumprimento, na área de sua competência territorial, de ato solicitado pelo árbitro.

diretamente previstas no artigo 301 do CPC/15, pois o rol é exemplificativo e não taxativo.

Nos contratos do agronegócio, os institutos da tutela cautelar são requeridos com certa frequência. A exemplo do processo nº 1000614-27.2021.8.11.0080, Tutela de Urgência de Caráter Cautelar Antecedente, que tramitou perante a Vara Única de Querência, Mato Grosso, foi deferido o sequestro de trinta e três mil trezentos e setenta e oito sacas de soja fundamentado no risco de desvirtuamento do destino dos produtos que estavam sendo negociados irregularmente por um dos sócios sem anuência dos demais. Já no processo 1012998-05.2020.8.11.0000, da 3ª Vara Cível da Comarca de Primavera do Leste, também no Mato Grosso, a medida cautelar, também de arresto, teve como base o inadimplemento do contrato de compra e venda de soja. O devedor recebeu trezentos mil quilos de soja, mas foi inadimplente com o débito, de forma que o vendedor solicitou a constrição de valores e sequestro dos grãos localizados no armazém do comprador para garantir a dívida.

A medida cautelar de arresto, portanto, é bastante utilizada nos casos de descumprimento contratual por parte do produtor, quando este se abstém da entrega total ou parcial da produção pactuada, questão que ocorre, sobretudo, quando há mudança no valor das sacas do produto na bolsa em relação ao estipulado em contrato.

Os recursos excepcionais de tutelas antecipadas e cautelares são instrumentos fundamentais no processo de resolução de conflitos. No entanto, não devem ser utilizados como único critério para escolha da jurisdição pública como método de resolução de conflitos. Caso os elementos da contenda indiquem a possibilidade de extração de maiores benefícios através de métodos autônomos ou heterônomos privados, é salutar às partes que, embora se utilizem dos mecanismos judiciais acautelatórios, façam a escolha do processamento do cerne da questão fora do Poder Judiciário.

4.3 Arbitragem

Meio heterônomo privado de resolução de conflitos, a arbitragem ganhou relevância no cenário internacional, sobretudo no comércio internacional. Com garantia de sigilo e flexibilidade do procedimento, tem a possibilidade de ser

conduzida por especialistas no objeto do litígio em questão e atingir a resolução célere da lide em comparação com o Judiciário.

A arbitragem, nesse contexto, vem se mostrando um instituto perfeitamente adequado à solução de conflitos no âmbito internacional, incluindo o agronegócio. Ela emerge, de um lado, dentro do vácuo deixado pela ausência de um tribunal estatal comercial internacional para sujeitos de direito privado e mesmo de um direito estatal do comércio, fazendo com que os próprios agentes econômicos formulem suas regras e seus tribunais (nova *Lex Mercatoria*). Ela surge também do espaço deixado pela crise do Estado, que acaba se refletindo (como não poderia deixar de ser) no Poder Judiciário, que se apresenta muitas vezes lento, ineficiente e pouco especializado em matérias ligadas à atividade econômica (TIMM; NUNES, 2018, p. 10/11)

Em um ambiente multicultural, que envolve partes e atuação comercial em diferentes países, com culturas e sistemas normativos distintos, litigar no Judiciário é mais dispendioso – em termos de tempo e dinheiro – e complexo. Esperar que o tribunal estrangeiro observe e aplique a contento normas de direito estrangeiro pode levar ao prejuízo da relação econômica, além de contrariar a autonomia das partes em relação às normas estabelecidas na estruturação comercial. No Judiciário brasileiro, não diferentemente, será necessário conhecer e vencer as barreiras processuais e institucionais, o que não garante a efetividade da decisão ao final do litígio. Portanto, a arbitragem se mostra como um campo privilegiado de resolução de conflitos comerciais especializados com crescente destaque (COLAIÁCOVO, 1999, p. 245).

Ao agronegócio surgem normas, procedimentos e câmaras arbitrais especializadas. No entanto, atrelado à especialidade e flexibilidade do procedimento, estão os altos custos de litígio, questão que deve ser considerada pelas partes ao decidirem – desde a estruturação contratual – pela adoção do mecanismo. Diante da complexidade e relevância do instituto no cenário comercial hodierno, o próximo capítulo se dedicará às suas características e à análise crítica dos motivos que determinam seu crescente destaque no cenário do comércio internacional.

5 A ARBITRAGEM INTERNACIONAL

A arbitragem é forma heterônoma de solução de conflitos que ganha exponencial destaque nas relações privadas, sobretudo comerciais. A grande essência do instituto é a possibilidade de as partes decidirem os detalhes do procedimento, o que confere maior liberdade, agilidade e segurança à solução dos conflitos. A Convenção de Genebra de 1961 estabelece dois critérios básicos para se falar em arbitragem comercial internacional: a comercialidade da questão, ou seja, troca de bens, mercadorias e serviços; e a internacionalidade dessas relações, ou seja, instauração de controvérsias a partir de relações comerciais entre pessoas físicas ou jurídicas com residência habitual ou sede em Estados diversos.

A Lei Modelo da UNCITRAL (2021) estabelece, além da análise da localização dos elementos relacionados à controvérsia, a vontade das partes como critério de definição da internacionalidade da relação. Mais ampla que a Convenção de Genebra, a Lei Modelo estabelece não apenas o domicílio ou sede dos agentes como critério de internacionalidade, mas também quando parte substancial da obrigação é executada em país estrangeiro ou quando país diverso do domicílio das partes guardar ligação mais estreita com o objeto da controvérsia.

A autonomia das partes também é critério importante quando houver estipulação, na assinatura do contrato ou na instauração do dissenso, que o procedimento será arbitral com sede diversa do local das partes (LOMBARDI, 2014, p. 11).

Esse último aspecto é muito importante por que coloca sob a luz a centralidade que é dada neste instituto às partes; elas são soberanas não apenas nesta fase inicial, mas também em todo curso do procedimento arbitral, nominando os árbitros e ditando as regras (Tradução livre do original) (LOMBARDI, 2014, p. 12).¹⁸

Com a liberdade de estruturação do processo arbitral, portanto, as partes podem determinar onde será realizada a arbitragem, nomear terceiro imparcial como árbitro ou colegiado de árbitros, estabelecer entre si as regras do procedimento ou podem optar pela submissão às regras preestabelecidas das instituições privadas,

¹⁸ “Quest'ultimo aspetto è molto importante perché mette in luce la centralità che viene data in questo istituto alle parti; esse sono sovrane non solo in questa fase iniziale ma anche in tutto il corso del procedimento arbitrale, nominando gli arbitri e dettando le regole procedurali” (Texto original).

preservando certa flexibilidade de adaptação à vontade das partes, o que não é possível observar no Judiciário.

O crescimento da utilização da arbitragem pela comunidade comercial internacional fomentou a criação de instituições e câmaras arbitrais cada vez mais específicas, tais como as câmaras arbitrais: *International Cotton Association* (ICA); *Federation Of Oils, Seeds and Fats Association* (FOSFA), *Grain and Feed Trade Association* (GAFTA) e *The Sugar Association of London* (SAL); *Chambre Arbitrale des Cafés et Poivre du Harvre* (CACPH) e a *Camara Arbitral de la Bolsa de Cereales de Buenos Aires* (CABC/Bue). Essas instituições são voltadas à regulação e fomento dos respectivos produtos agrícolas, reunindo grupo de especialistas de diversas áreas para agregar o conhecimento e prática do plantio à comercialização, logo, possuem *know-how* específico ao auxílio da resolução de demandas nesse setor.

No Brasil existem câmaras criadas para estruturação de relações comerciais entre países específicos, como a câmara arbitral da Câmara Portuguesa de Comércio, o Centro de Arbitragem e Mediação da Câmara de Comércio Brasil-Canadá e outras voltadas ao agronegócio, a exemplo da Câmara de Mediação e Arbitragem Empresarial - Brasil (CAMARB) ligada à Sociedade Rural Brasileira (SRB) (NUNES, 2018, p. 22).

A existência de prestigiadas instituições voltadas às necessidades do setor e de cada subgrupo de produção cria um ambiente favorável à análise das demandas, favorecendo a centralização da tratativa das relações comerciais nesses centros privados. Contudo, esse não é o único fator determinante à escolha dos procedimentos particulares. De acordo com Francesca Lombardi:

Quais são os motivos que levam as partes a escolherem a arbitragem internacional como meio de solução das suas controvérsias? Seguramente através de tal instrumento as partes têm em mãos o controle do procedimento e esse aspecto não é de pouca valia considerando a própria natureza da controvérsia: questões inerentes ao comércio, frequentemente caracterizadas de um elevado tecnicismo, em campo científico no qual o juiz ordinário não possui os conhecimentos adequados geram inevitavelmente o pedido de consulta técnica que alongaria inexoravelmente o tempo de decisão da causa¹⁹ (Tradução livre do original) (LOMBARDI, 2014, p. 20).

¹⁹ “Quali sono i motivi che spingono le parti a scegliere l'arbitrato internazionale come mezzo di soluzione delle loro controversie? Sicuramente attraverso tale strumento le parti hanno in mano il controllo della procedura, e questo aspetto non è di poco conto considerando la natura stessa delle controversie: questioni inerenti il commercio, spesso caratterizzate da un elevato tecnicismo, in campi scientifici in cui il giudice ordinario non ha le conoscenze adeguate rendono inevitabile la richiesta di consulenze tecniche che allungherebbe inesorabilmente i tempi di decisione della causa” (Texto original).

Após a análise dos números de litígio e morosidade processual, é possível perceber o primeiro ponto de diferenciação entre os meios heterônomos públicos e privados de solução de conflitos: a celeridade. Apesar dos mecanismos cautelares e antecipatórios, à satisfação da demanda é percorrido percurso em lenta marcha. Ademais, o problema da morosidade da justiça gera como consequência a desconfiança do jurisdicionado em relação à eficácia da prestação jurisdicional, além da preocupação em relação à neutralidade do tribunal quando um estrangeiro é parte do litígio, pois desconhece tanto a língua quanto o procedimento, e hesita em relação ao nível de protecionismo nacional do foro. Por fim, a especialização, sigilosidade e redução do desgaste comercial são exigências crescentes do mercado.

5.1 Cláusula ou compromisso arbitral

A escolha de onde a demanda será apreciada e sob que legislação (ou legislações) é a espinha dorsal da relação jurídica internacional. Diante de negócio jurídico que toca mais de um ordenamento, é possível que as regras de direito privado de cada país surtem em conflito negativo ou positivo de competência, ambos igualmente prejudiciais às partes. Além disso, é também possível que as partes entendam por afastar ordenamentos nacionais à regência das relações ou, de forma inversa, decidir pela aplicação de mais de um conjunto normativo, o que se chama de *dépeçage* (divisão das obrigações do contrato sob a regência de leis ou normas diferentes), incluindo leis, *soft law* (*Lex Mercatoria*), costumes, regras de equidade e, sobretudo, regras internacionais do comércio²⁰, dentro do exercício da Autonomia Privada.

A possibilidade de determinação destes elementos será possível a partir da inserção da cláusula arbitral. Contrariamente à cláusula que escolhe a jurisdição pública como competente à apreciação da demanda, a cláusula arbitral, de acordo com a Lei Modelo da UNCITRAL²¹ sobre Arbitragem Comercial Internacional (2011) e

²⁰ Art. 2º da Lei 9.307/96: A arbitragem poderá ser de direito ou de equidade, a critério das partes. § 1º Poderão as partes escolher, livremente, as regras de direito que serão aplicadas na arbitragem, desde que não haja violação aos bons costumes e à ordem pública. § 2º Poderão, também, as partes convencionar que a arbitragem se realize com base nos princípios gerais de direito, nos usos e costumes e nas regras internacionais de comércio.

²¹ Artigo 7.º da Lei nº 9.307/93. Definição e forma da convenção de arbitragem (como adotado pela Comissão na sua 39.ª sessão, em 2006) (1) “Convenção de arbitragem” é o acordo pelo qual as partes decidem submeter à arbitragem todos ou alguns dos litígios surgidos entre elas com respeito

a Lei de Arbitragem brasileira, Lei nº 9.307 de 1996, é a cláusula compromissória entendida como a estipulação, no momento da assinatura do contrato principal, de submeter futuros litígios à arbitragem. Sua distinção com o compromisso arbitral é sobretudo o tempo: ausente a previsão em contrato, as partes decidem pelo procedimento da arbitragem após o dissenso ser instaurado. Contudo, possuem o mesmo efeito de obrigatoriedade à instauração do procedimento privado (DOLINGER; TIBÚRCIO, 2003, p. 254).

De acordo com o artigo 8º²² da Lei de Arbitragem Brasileira nº 9.307/93, a cláusula arbitral tem como característica a autonomia em relação ao contrato: a nulidade do contrato não atinge a validade da cláusula e submissão do litígio perante o procedimento arbitral. Por outro lado, se for fruto de contrato de adesão, apenas terá validade caso exista a concordância expressa, em documento apartado, de concordância com o procedimento²³.

Cabe ao tribunal arbitral decidir sobre a validade da convenção e sua competência para julgar a lide, no entanto, são necessários alguns requisitos materiais e formais, com base no direito nacional de onde se pretenderá aplicar os efeitos do laudo arbitral.

A questão de determinar quais são as lides suscetíveis à arbitragem internacional é de fundamental importância na prática, pois, se tal não for o caso, de acordo com a legislação na sede do tribunal arbitral, a convenção será nula. Ademais, conforme a Convenção de Nova Iorque de 10.06.1958 sobre o Reconhecimento e a Execução de Sentenças Arbitrais Estrangeiras, nenhum país signatário é obrigado a reconhecer e executar um laudo arbitral estrangeiro, quando a lide não for suscetível à arbitragem, conforme a legislação do país onde o laudo deveria ser executado (RECHSTEINER, 1997, p. 51).

Além destes requisitos de ordem pública, é essencial o cuidado na estipulação dos detalhes do procedimento, para evitar a determinação de normas incompatíveis com a estrutura do procedimento escolhido, com abertura de margem de interpretação ambígua ou alternativa, o que se chama de cláusulas defeituosas ou patológicas, que

a uma determinada relação jurídica, contratual ou extracontratual. Uma convenção de arbitragem pode adotar a forma de uma cláusula compromissória em um contrato ou a de um acordo autônomo.

²² Art. 8º da Lei nº 9.307/93. A cláusula compromissória é autônoma em relação ao contrato em que estiver inserta, de tal sorte que a nulidade deste não implica, necessariamente, a nulidade da cláusula compromissória.

²³ § 2º do Art. 4º da Lei nº 9.307/93 Nos contratos de adesão, a cláusula compromissória só terá eficácia se o aderente tomar a iniciativa de instituir a arbitragem ou concordar, expressamente, com a sua instituição, desde que por escrito em documento anexo ou em negrito, com a assinatura ou visto especialmente para essa cláusula.

podem culminar na invalidade da cláusula a depender do grau de inadequação e inconsistência dos seus termos, dando margem ao direcionamento da lide ao Judiciário (GIRSBERGER; RUCH, 2011, p. 149).

Os litígios sobre a guarda da Lei Modelo da UNCITRAL (2021) têm natureza comercial e, portanto, são direitos disponíveis passíveis de submissão ao procedimento arbitral, nos termos do artigo 1º da Lei nº 9.307/96. De acordo com a Lei Modelo, o termo comercial deve ser interpretado em conceito amplo, abarcando compra e venda, distribuição, financiamento, operações financeiras, seguros, acordos de exploração e concessão etc. É nesta categoria que se inserem os contratos de comércio do agronegócio, de forma que a análise do instituto da arbitragem neste trabalho terá esta delimitação.

Na fase contratual ou no compromisso arbitral, sobretudo em contratos internacionais, é recomendada a definição do local da arbitragem, a língua, prazos, leis e normas aplicáveis, fixação dos honorários dos árbitros, forma de pagamento, além da previsão de multas ou direito à indenização, questão que, sobretudo nos contratos do agronegócio, a estipulação de prazos e multas por atraso é benefício essencial para obrigar as partes e terceiros envolvidos na demanda a manter o dever de celeridade. Caso seja decidida a submissão às regras de câmara arbitral, estes pontos podem ser estabelecidos de forma complementar ao estatuto da câmara, de acordo com a flexibilidade que o estatuto permitir.

É necessário também delimitar a relação jurídica que está submetida à arbitragem. Em um contrato, não se deve estipular que todas os litígios de todas as relações jurídicas entre as partes serão submetidos ao procedimento privado, no entanto, é lícito e prudente estipular que todas as questões de determinada relação jurídica serão submetidas (RECHSTEINER, 1997, p. 52). Ademais, em relações contratuais que agreguem securitização ou sub-rogação de terceiros na obrigação principal, é essencial que no contrato assessório haja a reiteração da cláusula arbitral em relação ao contrato da obrigação principal.

A escolha do procedimento arbitral, chamada de convenção de arbitragem – que agrega a cláusula ou o compromisso arbitral – confere não só às partes, mas ao Judiciário o dever do cumprimento da convenção.

A convenção de arbitragem, decorrente de cláusula contratual expressa e escrita, tem por finalidade gerar entre os contratantes o compromisso inarredável de submeter à jurisdição arbitral a solução dos conflitos que

porventura venham a surgir como decorrência do contrato principal entre eles firmado, de maneira a excluir terminantemente a busca da tutela pretendida a ser conferida pelo Estado-juiz (FIGUEIRA JÚNIOR, 1999, p.191).

Este dever também é previsto na Convenção Sobre o Reconhecimento e a Execução de Sentenças Arbitrais Estrangeiras, também chamada de Convenção de Nova Iorque de 1958, onde no Artigo II estabelece que os Estados Contratantes se comprometem ao reconhecimento da convenção escrita pelas partes para submissão à arbitragem, devendo remeter este litígio ao procedimento privado caso seja submetido perante o Judiciário.

Diante da recusa de uma das partes em se submeter à arbitragem, o interessado manifestará sua vontade através de comunicação formal, por qualquer meio idôneo e que gere comprovação de recebimento, convocando-o ao procedimento com especificação de dia, hora e local²⁴. Persistindo a recusa, o Judiciário pode ser utilizado para citar a parte resistente para se apresentar em juízo e lavrarem em comum acordo o compromisso arbitral²⁵, com especificação do(s) árbitro(s) e detalhes do procedimento.

Estamos diante de uma *obrigação de fazer* assumida pelo outro contratante ao firmar a cláusula compromissória de submeterem o litígio à apreciação da jurisdição privada. Esta é uma das hipóteses em que as partes não podem afastar a jurisdição estatal (FIGUEIRA JÚNIOR, 1999, p. 191).

Na impossibilidade de acordo sobre o procedimento arbitral, poderá o juiz suprir a escolha das partes, em sede de sentença de mérito que terá força de compromisso arbitral, mas sem apreciação das questões de fundo da lide envolvendo o contrato.

²⁴ Art. 6º da Lei nº 9.307/93. Não havendo acordo prévio sobre a forma de instituir a arbitragem, a parte interessada manifestará à outra parte sua intenção de dar início à arbitragem, por via postal ou por outro meio qualquer de comunicação, mediante comprovação de recebimento, convocando-a para, em dia, hora e local certos, firmar o compromisso arbitral.

²⁵ Art. 7º da Lei nº 9.307/93. Existindo cláusula compromissória e havendo resistência quanto à instituição da arbitragem, poderá a parte interessada requerer a citação da outra parte para comparecer em juízo a fim de lavar-se o compromisso, designando o juiz audiência especial para tal fim. § 1º O autor indicará, com precisão, o objeto da arbitragem, instruindo o pedido com o documento que contiver a cláusula compromissória. § 2º Comparecendo as partes à audiência, o juiz tentará, previamente, a conciliação acerca do litígio. Não obtendo sucesso, tentará o juiz conduzir as partes à celebração, de comum acordo, do compromisso arbitral. § 3º Não concordando as partes sobre os termos do compromisso, decidirá o juiz, após ouvir o réu, sobre seu conteúdo, na própria audiência ou no prazo de dez dias, respeitadas as disposições da cláusula compromissória e atendendo ao disposto nos arts. 10 e 21, § 2º, desta Lei. § 4º Se a cláusula compromissória nada dispuser sobre a nomeação de árbitros, caberá ao juiz, ouvidas as partes, estatuir a respeito, podendo nomear árbitro único para a solução do litígio.

Sendo o compromisso arbitral realizado em juízo ou pelo juiz, terá força de título judicial. Sendo realizado fora do juízo, tem força de título extrajudicial, o que pode ser utilizado pelo árbitro como ferramenta de cobrança de honorários, caso haja esta previsão no título.

Interessantes são as possibilidades alternativas de estruturação das cláusulas arbitrais abarcadas pelo direito francês: chamadas de cláusulas de resolução de litígio opcionais (*clause de résolution de litiges optionnelles*), podem ser estruturadas a partir da eleição do foro de determinado estado, mas reservando a uma das partes ou a ambas a faculdade de decidir discricionariamente pela submissão do litígio à arbitragem ou, inversamente, é lícita a estipulação da cláusula arbitral com a possibilidade de uma ou ambas as partes optarem, após a instauração do litígio e sem necessidade de justificativa, pelo processamento da questão perante o tribunal estatal. No entanto, as partes também podem optar pela estruturação clássica de determinação do foro público ou privado, que deverá ser respeitado por força contratual (BARBET; ROSHER, 2010, p. 14).

A problemática que estas cláusulas opcionais geram é o conflito de competência quando as partes, na instauração do dissenso, não entram em acordo em relação ao procedimento. Nestes casos, a jurisprudência francesa tende a beneficiar o demandante da ação judicial (BARBET; ROSHER, 2010, p. 15), portanto é relevante a determinação precisa do procedimento a ser adotado, evitando agregar ao litígio material um litígio procedimental. No direito brasileiro, ao contrário, não existe a previsão das cláusulas opcionais, mas apenas das cláusulas de determinação específica, seja Judiciário ou arbitragem, contemplando ou não etapas prévias de outros métodos ADR.

A cláusula arbitral pode ser inserida também nos títulos de créditos garantidores da obrigação. Desta forma, é possível realizar uma cisão no processamento do litígio entre o Judiciário e a arbitragem: tratando-se de título executivo certo, líquido e exigível, cabe ao credor iniciar os atos executivos constitutivos que visam ao cumprimento da obrigação, poder que cabe apenas ao juiz estatal. No entanto, a alegação dos embargos à execução, na presença de cláusula arbitral no título executivo extrajudicial, pode ser submetida com exclusividade à arbitragem (REIS, 2018, p. 365).

No procedimento público, o devedor possui quatro possibilidades de reação contra a execução: embargos de execução (artigo 914 CPC/15), impugnação (artigo

525 CPC/15), exceção de pré-executividade e ações autônomas com objetivos específicos de controle dos atos executivos. Dessas respostas, apenas a exceção de pré-executividade é feita nos autos da execução, as demais tramitam de forma incidental, ou seja, em autos apartados (ASSIS, 2017, p. 1.618).

Na ação de execução não se discute questões de fundo do direito, mas nos embargos sim, pois, de acordo com o artigo 917 CPC/15, cabe alegação de: inexecutabilidade do título ou inexigibilidade da obrigação; penhora incorreta ou avaliação errônea; excesso de execução ou cumulação indevida de execuções; retenção por benfeitorias necessárias ou úteis; incompetência absoluta ou relativa do juízo da execução; ou qualquer matéria que lhe seja lícito deduzir como defesa em processo de conhecimento. A previsão da possibilidade de deduzir argumentos que poderiam ser apresentados no processo de conhecimento gera certa polêmica em relação à natureza: enquanto Araken de Assis entende que os embargos à execução têm natureza executiva, contudo abarcam “alguma dose de cognição” (ASSIS, 2017, p. 1.620), Humberto Theodoro Júnior afirma que possuem natureza cognitiva:

Os embargos do executado são, pois, processo autônomo, incidente à execução, de natureza cognitiva, dentro do qual se poderá apreciar a pretensão manifestada pelo exequente, para o fim de verificar se a mesma é procedente ou improcedente (THEODORO JR, 2004, p. 426).

Independentemente de ser fixada a natureza de conhecimento ou não, os embargos são processados em autos autônomos por dependência com atividade de cognição; portanto, justifica-se a possibilidade de segregação dos procedimentos a partir da inserção da cláusula arbitral nos títulos de crédito: quando a manifestação do devedor versar sobre o mérito da dívida, a apreciação é reservada ao árbitro; se se tratar apenas de resposta aos atos executórios – matérias conhecíveis de ofício que não demandem dilação probatória para controle de pressupostos processuais, como é o caso da exceção de pré-executividade (ARAKEN, 2017, p. 1.621) –, a apreciação se concentra no juiz da execução. Essa dissociação permite concentrar as decisões de mérito de acordo com a técnica e especificidade do tribunal arbitral, ao mesmo tempo em que preserva o direito do credor de utilizar os atos executórios forçados, similar ao trâmite das medidas cautelares e antecipatórias. Portanto, é possível e preferível unir a cláusula arbitral (ou compromisso arbitral) e cláusula de eleição de foro, criando uma *dépeçage* de procedimentos.

5.2 Características do procedimento

5.2.1 Flexibilidade

A arbitragem pode ser institucional ou *ad hoc*. Esta última, sem vinculação com procedimentos e ritos preestabelecidos por instituições, permite às partes a livre estruturação das regras, prazos, fases e sobretudo o árbitro ou árbitros.

A designação do árbitro que deverá dirimir o litígio entre as partes é estabelecida no pacto arbitral. Inúmeras são as possibilidades a respeito da questão:

- a) às partes é assegurado o direito de indicar um certo número de árbitros e estabelecer um árbitro desempatador de comum acordo;
- b) as partes nomeiam um certo número de árbitros e delegam a competência a estes de designar um ou mais árbitros desempatadores;
- c) as partes elegem um órgão público ou privado de arbitragem atribuindo a este a competência de indicar o(s) árbitro(s) (SANTOS; SOARES, 1997, p. 155).

Além da determinação dos árbitros, é essencial a delimitação dos seus poderes e a escolha do procedimento e normas os quais ele deverá se basear ao julgamento do caso. Para tanto, comumente são utilizadas regras-modelo, tais como a Lei Modelo da UNCITRAL (2021) e os Princípios do UNIDROIT (2010), além de regras de equidade e usos e costumes da prática comercial e do setor do comércio ao qual o contrato se liga.

A delimitação dos poderes do árbitro é relevante, sobretudo, nos momentos de lacuna normativa. Caso as normas determinadas pelas partes não forneçam solução a alguma especificidade do caso, é necessário que ao árbitro seja delegada função inovativa com delimitação desta atividade criativa. Uma vez estabelecidos os limites, a extrapolação deles pode ensejar ajuizamento de ação de anulação do procedimento arbitral.

Cabe ao árbitro interpretar os poderes que lhe foram atribuídos pelas partes, salvo manifesto abuso de direito. Além desse direito, o árbitro normalmente detém o poder de ordenar as medidas de instrução do procedimento arbitral, julgar as questões incidentais, decidir a respeito das questões oriundas da determinação do objetivo do litígio e praticar outros atos estabelecidos na convenção arbitral (SANTOS; SOARES, 1997, p. 155).

Apesar da flexibilidade de procedimento, determinados princípios públicos também devem ser observados pelo árbitro, sob pena de anulação do procedimento:

- a) bilateralidade e contraditório – a cada ato praticado por uma das partes corresponde direito igual à outra. A cada ato processual praticado por uma das partes deverá ser dada ciência à outra parte para manifestação; b) ampla defesa – buscando aproximar ao máximo a verdade processual da verdade

real, facultando às partes demonstrar através de todos os meios de prova admitidos e lícitos; c) igualdade de tratamento – as partes e seus procuradores devem ser tratados com o mesmo respeito, impondo a estes os mesmos direitos e deveres; d) a imparcialidade do árbitro – admitindo procedimentos dirigidos à própria capacidade subjetiva do árbitro em julgar (casos de suspeição, impedimento etc.); e) disponibilidade – o autor pode, a qualquer tempo, anteriormente à decisão final do árbitro, desistir do procedimento arbitral instaurado. Também podem as partes, livremente e em acordo, suprimir os poderes conferidos ao árbitro, pondo fim ao procedimento arbitral (SOARES; SANTOS, 1997, p. 157/158).

Estes princípios, independentemente do tipo de procedimento adotado, são essenciais à validade do laudo, de acordo com a Lei de Arbitragem brasileira²⁶, sob pena de violação à ordem pública e justiça da resolução do conflito. É essencial, por conseguinte, a clara estruturação das fases e regras aplicáveis para evitar prejuízo às partes e possibilidade de posterior contestação do laudo arbitral, o que demanda conhecimento técnico sobre esses procedimentos. Quando as partes não tem conhecimento suficiente, não conseguem realizar acordo sobre esses pontos ou preferem um conjunto de regras preestabelecido, é preferível recorrer à submissão do litígio a um tribunal arbitral cujas fases e regras já são preestabelecidas.

O nível de flexibilidade do procedimento institucional, no entanto, dependerá das regras do estatuto da câmara, uma vez que algumas instituições reduzem a margem de determinação das normas aplicáveis e modificação das fases procedimentais. À exemplo da *International Cotton Association* (ICA, 2022e), há a determinação em estatuto que à regência do litígio será aplicada a lei da sede da instituição (Inglaterra e País de Gales). Por consequência, se desenvolverá na língua inglesa, sem possibilidade de escolha de outro idioma, e as Normas de arbitragem são disposições obrigatórias e que não podem ser alteradas pelas partes. Outras câmaras, como a CAMARB (2019a), permitem o afastamento das regras institucionais por acordo das partes; no entanto, caso as partes sejam silentes, a legislação do local da sede da instituição (Brasil) será aplicada, cabendo ao tribunal decidir sobre a aplicação de regras complementares.

A observância da flexibilidade do procedimento também pode ser percebida no estatuto da *Grain and Feed Trade Association* (GAFTA, 2022) que, além de determinar a necessidade de oportunidades iguais e razoáveis a ambas as partes de manifestação, prevê a necessidade de adoção de procedimentos adequados e

²⁶ § 2º do Artigo 21 da Lei 9.307/96: Serão, sempre, respeitados no procedimento arbitral os princípios do contraditório, da igualdade das partes, da imparcialidade do árbitro e de seu livre convencimento.

específicos às circunstâncias do caso em particular, tal como a realização de atos de forma *on-line*.

Previsto tanto no artigo 24, nº 4 do regramento da *International Chamber of Commerce* (ICC, 2021, p. 06), como na Regra 4.8 do GAFTA (2022, p. 02), tais regras indicam expressamente que as partes devem acordar sobre como serão conduzidas as audiências, com possibilidade de videoconferência, por telefone ou meio similar, caso não possam realizar mediante comparecimento físico. Este mecanismo tem alta relevância no âmbito internacional, visto que as partes em geral têm sede ou domicílio no mesmo local ou no local da sede arbitragem.

Em relação às fases, nos casos mais complexos, as fases se constituem em manifestações escritas e apresentação de provas documentais. Em relação à audiência, caso as partes decidam que o procedimento deve ser julgado apenas com base nas provas documentais e alegações, ela pode ser dispensada. No entanto, o tribunal arbitral possui o poder discricionário de decidir se uma demanda prescinde de colheita de provas orais em audiência ou não.

Os casos de menor complexidade têm procedimento breve e com maior flexibilização, de forma que podem ser resolvidos apenas com a petição inicial, resposta da parte oposta e uma única audiência – ou, sem audiência, caso as partes acordem e o tribunal entenda pela possibilidade de dispensa – o que reduz bastante o tempo do processo. Portanto, a partir dos estatutos e regras gerais da arbitragem, observa-se a lógica preponderante de atenção ao ajuste dos procedimentos às necessidades do caso concreto, com o objetivo de conferir maior diligência à resolução do conflito.

Vinculada ou não a instituições, a flexibilidade no procedimento não pode ser argumento para pleitear a invalidade do laudo arbitral. Desde que a arbitragem tenha sido estruturada a partir de convenção arbitral válida e tenha seguido as regras de ordem pública, com respeito ao contraditório e ampla defesa, tanto o procedimento *ad hoc* mais ajustável, quanto os institucionais com regras mais rígidas, o procedimento é plenamente válido. Portanto, casos como a Sentença Estrangeira Contestada – EX 2005/0034467-0 perante o Superior Tribunal de Justiça, que tem o objetivo de desconstituir a legitimidade da Câmara Arbitral dos Cafés e Pimentas do Reino de Havre, França, com poderes concedidos por contrato assinado, pelo fato de que esta não possuía estrutura formal de arbitragem, não podem ser deferidos.

Ao contrário do procedimento público, não há restrição sobre o grau de formalização da estrutura arbitral, desde que instituída com base em convenção válida e não seja contrária às regras de ordem pública. Portanto, diante dos princípios inerentes da arbitragem e validade da convenção de arbitragem, não é lícito às partes pleitear a invalidade do laudo em decorrência desta inerente flexibilidade.

5.2.2 *Tecnicidade e especificidade*

O principal benefício de escolher uma câmara arbitral é sua especificidade e capacidade técnica dos árbitros e especialistas para a análise e julgamento da demanda, com a possibilidade de agregar diversos conjuntos normativos estatais e não estatais, além da preponderância aos costumes e práticas comerciais do setor. Ademais, tem-se o grande benefício da arbitragem *ad hoc*, aquele onde a totalidade do procedimento fica sob discricionariedade das partes.

Normalmente, os árbitros são escolhidos pela sua qualificação técnica na matéria objeto do litígio. Isso economiza um grande período de tempo, durante o qual o juiz tem de ser instruído sobre o assunto antes de proferir a decisão. Se o árbitro for um especialista, os litigantes poderão ir direto ao mérito da questão (COLAIÓCOVO, 1999, p. 97).

A especificidade é tão marcante que em célebres instituições, como a *International Cotton Association* (ICA), há procedimentos arbitrais específicos voltados à qualidade e demais assuntos ligados à produção e comercialização do algodão, respectivamente *Quality Arbitration* e *Technical Arbitration*. A primeira, que surge por alegação de descumprimento contratual por entrega do algodão com qualidade diversa da estabelecida em contrato, será estruturada a partir da perícia técnica do produto entregue, com elaboração de certificado de classificação real para grau, cor e comprimento da fibra (Norma 347, 1), razão pela qual os valores da arbitragem são calculados em função das sacas a serem analisadas (ICA, 2022e, p. 45).

O Comitê de Apelação sobre Qualidade tem também o poder de emitir certificados mostrando a classificação do algodão em relação ao grau, cor e comprimento da fibra, a partir da análise laboratorial em face dos padrões internacionais e dos padrões estabelecidos pela ICA para cada tipo de algodão. Nas arbitragens em que se identificar que o produto está fora da faixa de qualidade padrão

do seu cultivo, a Norma 348 estabelece que o valor intrínseco do algodão deverá ser estabelecido e a sentença, sempre que possível, basear-se-á nesse novo valor e não no valor do contrato. Nesse processo de determinação de valores, os árbitros podem consultar ou buscar evidências com firmas ou indivíduos especialistas ligados ao comércio do algodão (ICA, 2022e, p. 60).

O GAFTA (2022) possui regramento minucioso à arbitragem de qualidade dos grãos, com procedimento específico para empacotamento, entrega, preparação, assim como métodos laboratoriais e lista taxativa de analistas autorizados ao exame das amostras destinadas à arbitragem de qualidade, com objetivo de controlar a exatidão dos resultados. Para tanto, além da análise inicial, é prevista a possibilidade de segundo ou terceiro reexame das amostras, caso a taxa de variação entre os resultados seja acima de 0.50%. Tais regras podem, inclusive, ser estipuladas em contrato, caso as partes decidam pela adoção das normas da instituição como fonte de obrigação do contrato.

A arbitragem técnica do algodão é ampla a todos os litígios que não versem sobre a qualidade do produto e, embora estes versem sobre questões contratuais e obrigacionais, em geral são conduzidas por técnicos do algodão e não advogados (SANTOS, 2018, p. 78). Isto ocorre pela preocupação em adequar as decisões, não apenas às regras de direito, mas à lógica do mercado do algodão. Como prova da interação e interconectividade necessária do procedimento à comunidade do comércio internacional, de acordo com a Norma 302, 5 da ICA (2022, p. 01), é previsto que durante as disputas técnicas, sobretudo quando versam sobre valor do produto, o árbitro – ou tribunal – pode e deve consultar fontes do comércio internacional para reunir informações sobre como o produto está sendo precificado, comercializado e contratado e como está a qualidade média do produto no mercado dentro de um período específico. Estas informações podem ter maior poder de guiar a decisão do laudo em comparação às regras do direito material inglês aplicáveis aos laudos da instituição.

5.2.3 Neutralidade

Um dos maiores desafios dos contratos internacionais de comércio é a identificação da lei aplicável e do foro competente à demanda. A determinação destes fatores pode ser realizada em contrato, mas ainda subsiste a possibilidade de conflito

de jurisdição a partir das regras de conexão de Direito Internacional Privado de cada país.

Na estruturação das relações comerciais, as partes buscam o máximo de segurança e previsibilidade sobre as consequências daquela relação. Portanto, um contrato bem estruturado prevê a lei aplicável, foro, idioma, cláusula de *hardship* etc. No processo de escolha das regras que regem a obrigação e que regerão o possível litígio futuro, é essencial a decisão por um procedimento e um foro que garantam a imparcialidade e a equanimidade.

A escolha do processamento do litígio no Judiciário de uma das partes pode gerar desequilíbrio de armas. Litigar no tribunal de uma das partes gera, além do desconhecimento da outra sobre o procedimento e precedentes judiciais – que geram uma expectativa de decisão àqueles que conhecem o funcionamento do Judiciário local, que pode gerar a tentativa de centralizar a resolução do conflito em seu foro nacional –, existe o receio em relação à possibilidade de o tribunal atuar em protecionismo ao nacional em detrimento da parte estrangeira (FRIEDLAND, 2007 p. 09).

Ao contrário do juiz nacional, o árbitro ou os árbitros são escolhidos pelas partes, o que confere a certeza em relação à neutralidade da decisão.

A arbitragem internacional é a solução aos impasse,s que podem surgir em uma negociação entre partes com poderes de barganha relativamente iguais. A arbitragem internacional oferece a perspectiva de adjudicação diante de uma autoridade neutra indicada ou instituição arbitral, aplicando um procedimento neutro que é uma combinação de processos de *commom law* e *civil law*, em um local de arbitragem acordado ou neutro ²⁷ (Tradução livre do original) (FRIEDLAND, 2007, p. 10).

O procedimento em câmaras arbitrais, em comparação com o Judiciário, traz maior liberdade e menos apego a ordenamentos jurídicos. O procedimento está disponível em qualquer lugar e os atos podem ser praticados mesmo fora da sede da arbitragem. Ao ser conduzida por técnicos dos setores mais específicos, e decidirem

²⁷ “*International arbitration is the solution to the impasse that otherwise arises in a negotiation between parties of relatively equal bargaining power. International arbitration offers the prospect of adjudication before a neutral appointing authority or arbitral institution, applying a neutral procedure that is a blend of commom law and civil law processes, at an agreed or neutral place of arbitration*” (Texto original).

primordialmente com base nas regras do comércio, equidade, usos e costumes, conferem maior neutralidade ao procedimento e equilíbrio entre as partes.

5.2.4 Confidencialidade

A confidencialidade na arbitragem tem grande utilidade comercial. Na condição de procedimento privado, não é submetida à investigação pública ou publicização por interesse público – quando não envolver entes públicos –, de forma que a segurança das informações tende a estimular o diálogo entre as partes e discussão sobre fatos comerciais que as empresas precisam manter em sigilo.

[...] como foi salientado na Hague Conference em 2010, a cargo da *International Law Association*, existe uma diferença entre aquilo que é privado e aquilo que é confidencial. O facto de o procedimento arbitral ser privado implica que apenas as partes possam estar presentes nas audiências e participar nos demais procedimentos, enquanto a confidencialidade impõe que as partes não revelem informações acerca do processo arbitral a terceiros, assumindo obrigações nesse sentido (ANTUNES, 2017, p. 24).

Este dever de confidencialidade, apesar de amplamente difundido, não é um dever geral e deve ser previsto e regulado por cada câmara arbitral. A Lei Modelo da UNCITRAL (2021), por exemplo, não menciona a confidencialidade como um dever, contudo é possível encontrar esta previsão nas notas sobre organização dos procedimentos, anexas à Lei, que confere à confidencialidade fator relevante à arbitragem (ANTUNES, 2017, p. 24). Na Lei de Arbitragem brasileira, na mesma esteira, a observância do segredo de justiça nos procedimentos públicos atrelados ao processo arbitral só será garantida caso haja comprovação da estipulação da confidencialidade do procedimento em questão²⁸. Sendo assim, é dever de cada tribunal arbitral prever a forma e extensão dessa confidencialidade para que este requisito seja efetivamente garantido às partes.

É relevante mencionar julgamento perante o Tribunal de Justiça de São Paulo, 2ª Câmara Reservada de Direito Empresarial, Apelação Cível nº 1134383-59.2018.8.26.0100 que, no tocante à confidencialidade do procedimento submetido à Câmara Portuguesa de Comércio no Brasil, o Desembargador Relator Jorge Tosta declarou que, diante da ausência de acordo expresso entre as partes sobre a

²⁸ Parágrafo único do Artigo 22-C da Lei 9.307: No cumprimento da carta arbitral será observado o segredo de justiça, desde que comprovada a confidencialidade estipulada na arbitragem.

instituição do sigilo, o procedimento não deveria ser confidencial visto que, muito embora o regimento da câmara indique o rigoroso dever de confidencialidade, também prevê possibilidade de exceção por vontade das partes. No entanto, esta decisão não se coaduna com a prática arbitral: de acordo com as normas das instituições, quando assim estabelecidas, o sigilo é um dever geral e a sua mitigação deve ser expressa, não a forma contrária. Por outro lado, na arbitragem *ad hoc*, em razão da ausência de regramentos preestabelecidos, é essencial a manifestação prévia e expressa das partes.

De acordo com as normas da ICA (2022, p. 05), o dever de sigilo acompanha todas as partes envolvidas no processo e persiste até depois da finalização do procedimento, o que obriga o árbitro a excluir todas as informações retidas em papéis e meios eletrônicos após um mês da finalização da arbitragem, e o proíbe de compartilhar ou utilizar os dados coletados no curso da arbitragem para vantagem pessoal, ou qualquer outro fim diverso do procedimento arbitral, sob pena de responsabilidade pessoal.

O regulamento da ICC (2021, p. 05) é categórico ao indicar a natureza confidencial do trabalho da corte e estabelece a possibilidade de requerimento das partes para realização de atos complementares de proteção dos segredos comerciais e informações confidenciais compartilhadas ao longo do procedimento, sendo dever primordial do tribunal tutelar por esse sigilo²⁹. Nesse diapasão, também prevê que os documentos apresentados e produzidos ao longo da instrução devem ser destruídos ao final do processo, exceto por pedido de retenção justificado desta documentação pelas partes³⁰.

O regimento da CAMARB (2019^a, p. 01), no mesmo sentido, estabelece o procedimento arbitral como rigorosamente sigiloso sendo vedado aos seus membros – e quaisquer profissionais que atuarem direta ou indiretamente nos procedimentos – de divulgar informações a que tiveram acesso em razão da atuação no processo,

²⁹ Artigo 22, n° 3 do Regulamento da ICC: Mediante requerimento de qualquer parte, o tribunal arbitral poderá proferir ordens relativas à confidencialidade do procedimento arbitral ou de qualquer outro assunto relacionado à arbitragem e poderá adotar quaisquer medidas com a finalidade de proteger segredos comerciais e informações confidenciais.

³⁰ Artigo 1°, n° 8 do Regulamento da ICC: Todos os documentos, notificações ou correspondências apresentadas pelas partes ou árbitros poderão ser destruídos, exceto se uma parte ou um árbitro solicitar, por escrito, a devolução de tais documentos, notificações ou correspondências dentro de um prazo estabelecido pela Secretaria. Todas as custas e despesas relativas à devolução desses documentos correrão por conta da parte ou do árbitro que os tiver requerido.

obrigação que se estende às partes; contudo, o dever pode ser mitigado em casos de obrigação legal de publicidade.

A ICA faz questão de especificar e diferenciar o que considera como sigilosidade do dever de cooperação. Essa é a atividade de compartilhamento de informações do árbitro com os Diretores, Equipe de Gestão, Equipe de Monitoramento e o Comitê de Investigação Preliminar, enquanto aquela faz referência ao caráter privado e confidencial do processo, em que cabe ao árbitro manter o sigilo de todas as informações apresentadas no processo, salvo as mencionadas no dever de cooperação.

A ICC (2021, p. 06) estabelece que a obrigação de sigilo se perpetua mesmo após o encerramento do procedimento, a menos que ambas as partes renunciem de forma expressa a este direito. Outras exceções são previstas, como a possibilidade de o laudo ser colocado em domínio público por determinação da ordem legal inglesa, sede da ICC, ou compartilhamento para fins de pesquisa.

Caberá ao Presidente ou Secretário-Geral da Corte, quando cabível, autorizar o compartilhamento das sentenças arbitrais e outros documentos de interesse geral para pesquisadores, exceto documentos fornecidos pelas partes, assim como memoriais e notas³¹. Para controle das informações divulgadas, há o dever de submissão prévia do texto elaborado à publicação para aprovação do Secretário-Geral da Corte³². Esta permissão controlada é benéfica para o próprio desenvolvimento do procedimento, pois possibilita a elaboração e divulgação de estudos e pesquisas científicos, além da criação de jurisprudências arbitrais internacionais que auxiliam os atores do mercado na estruturação das relações jurídicas, constituindo fonte normativa do Direito Internacional Privado.

Os casos de obrigatória quebra do sigilo se relacionam com questões de ordem pública, como crimes e fraudes, além da obrigação de prestar informações às entidades reguladoras, sobretudo em casos de prejuízo à saúde pública. Apesar deste dever, a divulgação dos dados não será ampla e irrestrita, uma vez que dados

³¹ Artigo 1º, n° 5 do Regulamento da ICC: O Presidente ou o Secretário-Geral da Corte poderá autorizar pesquisadores que realizem trabalhos de natureza acadêmica a tomar conhecimento de sentenças arbitrais e outros documentos de interesse geral, exceto memoriais, notas, declarações e documentos entregues pelas partes no âmbito do processo de arbitragem

³² Artigo 1º, n° 6 do Regulamento da ICC: Tal autorização não será concedida sem que o beneficiário se obrigue a respeitar o caráter confidencial dos documentos postos à sua disposição e a se abster de fazer qualquer publicação baseada em qualquer informação neles contida sem antes submeter o texto à aprovação do Secretário-Geral da Corte.

sensíveis devem ser protegidos, e o compartilhamento de informações deve ser reservado ao que for de interesse público (ANTUNES, 2017, p. 34).

Excluindo tais exceções, na discussão de problemas contratuais privados, a confidencialidade das informações é técnica de preservação empresarial de alta relevância às empresas do agronegócio. Ao realizar uma arbitragem de qualidade sobre uma compra isolada, por exemplo, a veiculação dessas discussões pode macular de forma injusta a imagem empresarial das partes a partir do questionamento sobre a qualidade geral dos produtos por ela comercializados. Consequentemente, o propósito da confidencialidade é de proteger não apenas as informações sobre o *know-how* empresarial, técnicas de produção, informações de clientes e estratégias comerciais, mas também a boa imagem e a estabilidade da empresa no mercado.

5.2.5 Celeridade

A partir da escolha das partes sobre a utilização da arbitragem e instauração do procedimento, suas fases e o tempo para a prolação do laudo arbitral serão definidos pelas partes ou pela normativa procedimental da instituição. O regulamento da ICC (2021, p. 24) estabelece que cabe à secretaria da câmara indicar os prazos aos atos do procedimento; no entanto, é permitido às partes estipulação de tempo diverso.

O tempo limite para prolação do laudo da câmara arbitral da ICC é de seis meses, de acordo com o artigo 31 do regramento, contados da data da última assinatura do Termo de Referência com as definições do procedimento ou da data de notificação pela secretaria da aprovação do termo pelo Tribunal. A redução deste tempo pode ser estabelecida pelas partes, com a chancela do tribunal, igualmente às dilações, que possuem caráter excepcional e devem ser justificadas.

Nas normas da ICA (2022, p. 24), por outro lado, não foi estabelecido prazo máximo à resolução das demandas; contudo, estabeleceu-se que a contagem dos prazos é em dias corridos e que o árbitro único ou tribunal estabelecem os cronogramas de atos durante o processo (Norma 105, 1), sempre respeitando o escopo de entregar às partes o resultado em tempo útil.

O regramento do GAFTA (2022, p. 26) institui o dever de cumprimento e respeito aos prazos estipulados ao longo do procedimento e no regramento institucional. No tocante à arbitragem de qualidade, onde é necessário o exame

laboratorial de amostras, é previsto o prazo de dez dias para apresentação da reclamação, a fim de preservar a conservação do produto objeto do litígio. Caso o litígio verse sobre outras questões, o prazo é de até vinte e um dias. Na arbitragem técnica ou de qualidade, caso as partes não apresentem documentos ou alegações necessárias à instrução do processo dentro de um ano, o requerimento da parte caducará e o processo será extinto.

Além do prazo, é essencial a determinação do fuso horário. Tratando-se de arbitragem internacional, onde as partes estão sediadas em locais diversos entre si e possivelmente em relação à sede da arbitragem, é essencial a determinação de um fuso específico ou determinar o horário e dia de finalização dos prazos nos fusos das respectivas partes, sob pena de indeferimento do pedido ou documento apresentado. No entanto, a ausência de uniformização do fuso pode levar à manipulação dos prazos de forma unilateral das partes ao justificarem que o prazo é de acordo com o local onde o documento foi enviado (em caso de peticionamento eletrônico).

Consequentemente, as partes envolvidas teriam que esperar pela expiração dos prazos em todos os fusos horários que são considerados antes de saber se o prazo foi cumprido. Isso não é razoável – especialmente em um procedimento sumário – e entra em conflito com a finalidade do prazo, que é estabelecer claramente limites temporais determinados e previsíveis para as fases específicas do procedimento. Ademais, dificilmente poderá ser conciliado com a integridade de um procedimento arbitral que uma parte possa se mudar para outro fuso horário – de última hora e sem nenhuma comunicação prévia – a fim de expandir sua gama de opções para ação³³ (Tradução livre do original) (WEGEN; WILSKE, 2004, p. 208).

A manipulação de prazos, além de alongamento do tempo de resposta, pode fazer com que a parte em retardo analise a manifestação da primeira parte e modifique seu pronunciamento, em frontal desbalanceamento do equilíbrio de armas da relação (WEGEN; WILSKE, 2004, p. 208). A utilização do fuso do local da arbitragem como o oficial para contagem dos prazos é essencial, sobretudo para questões de reconhecimento e execução do laudo arbitral, ao evitar alegações de quebra do

³³ “Consequently, the parties involved would have to wait for the expiration of deadlines in all the time zones that come into consideration before they knew whether a deadline had been met. This is not reasonable – especial in a fast-track proceeding – and conflicts with the purpose of a deadline, which is laying down clearly determinable and foreseeable time limits for specific steps of the procedure. Moreover, it can hardly be reconciled with the integrity of an arbitral proceeding that a party can switch to other time zones – at short notice and without any advance announcement – in order to expand its array of options for action” (Texto original).

princípio da igualdade e ampla defesa, determinação esta que pode ser prevista desde a estruturação contratual.

As normas institucionais das câmaras arbitrais evidenciam o quão célere é o padrão das arbitragens privadas quando comparamos com o tempo dos processos judiciais. É evidente que o acúmulo de demandas, burocracias e litígios contribuem para a morosidade do Judiciário; portanto, apesar dos meios cautelares e de antecipação de tutela, a partir da análise dos números de duração média dos processos apresentadas pelo CNJ (2021), a entrega da prestação jurisdicional em tempo razoável para garantir um resultado útil é impraticável.

A peculiaridade do agronegócio tem como destaque a necessidade especial de urgência. Como desenvolvido no ponto 2.2.1 do Capítulo 2, os produtos agrícolas possuem curto tempo de vida e, caso pereçam, perde-se o objeto da demanda. Portanto, é necessário buscar meios que forneçam decisões céleres para a resolução dos conflitos, e não aumentem o litígio entre as partes, com alongamento das discussões em decorrência do moroso andamento processual. Sendo assim, em função da especialidade e determinação de prazos específicos e céleres ao andamento e resolução do processo, defende-se que está na arbitragem o procedimento mais benéfico às relações do agronegócio.

5.2.6 *Custo do processo*

A arbitragem privada, diante da sua especificidade técnica e demais benefícios, agrega valores mais elevados em comparação com processos públicos nacionais. É evidente que cada associação estabelecerá seus critérios e valores ao processamento das demandas, que podem agregar honorários arbitrais e periciais milionários, a depender do valor e complexidade da causa. No entanto, há casos em que a adoção de procedimento moroso pode trazer a perda da relação econômica e, por consequência, prejuízo financeiro superior aos honorários arbitrais.

Aos litígios perante a ICA (2022, p. 05), o tribunal arbitrará o valor dos honorários e custas a partir da complexidade do caso, *status* do registro da empresa parte perante à instituição e valor da causa, com duas faixas limite: até \$ 50.000,00 dólares americanos, as taxas administrativas são de 1,53%, com o mínimo de US\$ 5.000,00 e processos a partir de US\$ 500.000.000,00 tem taxas com teto de US\$ 150.000,00. Os honorários arbitrais seguem o mínimo de US\$ 3.000,00 ou máximo

18% para causas até US\$ 50.000,00 dólares; às causas a partir de US\$ 500.000.000,00, os honorários mínimos são de 0,010% do valor da causa e teto 0.0400%.

Na ICC (2021, p. 06), o valor-base do procedimento é de cinco mil dólares, mas pode ser exasperado de acordo com o valor e complexidade da causa. Ao início da demanda, será cobrado valor não reembolsável em antecipação para garantir os custos da condução da arbitragem, divididos entre demandante e demandado (artigo 37, nº 2) e partes adicionais chamadas ao procedimento.

Na Arbitragem Técnica do algodão da ICA (2022b, p. 04), há isenção das taxas de aplicação do pedido às empresas consideradas principais (comerciantes, produtores, moinhos) ou relacionadas às primeiras, desde que possuam no mínimo doze meses de associação qualificada. As que não possuem registro ou são registradas há menos de doze meses, a taxa inicial não reembolsável é de £ 5.000,00.

Além da inicial, solicita-se £ 4.000,00 de depósito de garantia logo após o protocolo do pedido de arbitragem. Os honorários arbitrais são computados por hora, até o máximo de £ 150,00 a hora, com taxa mínima de £ 100,00 por árbitro, e £ 250,00 ao Presidente da Corte. Taxas de despesas com correios, envio de documentos e mensagens não estão inclusas no valor da arbitragem e tem média de £ 50,00 por envio.

Em caso de cancelamento da arbitragem, a Secretaria assume porcentagem do que chamam de taxa de selagem, ou seja, taxa de encerramento do procedimento, que terá como base o *status* de membro do reclamante e de acordo com a fase em que foi cancelado: após o pedido de arbitragem e depósito obtido será de 25%; durante a fase de submissão, 50%; após a fase de submissão, 75%.

Às reivindicações de arbitragens técnicas de pequeno valor (até US\$ 75.000,00), a taxa de aplicação exigida é de £ 1.000,00, contudo apenas às empresas não registradas. Em relação ao depósito de garantia, exige-se o depósito de £ 1.500,00 após a apresentação do pedido de arbitragem, além de taxa horária pelo árbitro singular entre £ 100,00 e £ 150,00 a hora, além dos custos de envio de documentos. Para taxa de selagem, os percentuais são os mesmos dos processos regulares.

Aos recursos, empresas associadas há mais de doze meses não pagam taxa. As demais devem pagar £ 10.000,00, com chance de reembolso se ordenado em sentença. Algumas taxas adicionais são previstas: £ 10.000,00 após a apresentação

da apelação; quaisquer custos e taxas de selagem supervenientes; taxa horária aos membros do comitê de apelação com teto de £ 150,00; £ 250,00 ao Presidente; e 25% dos honorários totais à Instituição. Se o recurso for de pequenas causas, as únicas mudanças são na taxa inicial, que de £ 10.000,00 será reduzida para £ 1.000,00, e no depósito após a apresentação da apelação, que será de £ 750,00.

O segundo tipo de arbitragem oferecido pela ICA (2022, p. 10) é a Arbitragem de Qualidade. Nela não há taxa de aplicação e os valores do procedimento são cobrados em função do número de fardos a serem analisados e *status* das empresas envolvidas: às empresas registradas, a taxa de análise será de £ 0,35 por fardo e £ 1,00 às não registradas. Na apelação, o valor se eleva para, respectivamente, £ 0,65 e £ 1,95. Para classificação de qualidade, cor e grampo, cobra-se o valor de £ 1,00; apenas grau e cor, £ 0,65; apenas grampos £ 0,65, independente do *status* da empresa.

No Brasil, a CAMARB (2019b, p. 02), Câmara de Arbitragem Empresarial do Brasil, ligada à CARB, Câmara de Mediação e Arbitragem da Sociedade Rural Brasileira, igualmente à ICC, estabelece o quadro de custos apenas em função do valor da causa. Até R\$ 500.000,00, a taxa de administração do procedimento é de R\$ 14.040,00. A partir de R\$ 500.000,00, além da taxa de R\$ 14.040,00, cobra-se 1,98% sobre o valor que exceder esse valor-base. As taxas e alíquotas progridem até a base de R\$ 100.000.001,00, onde a taxa mínima será de R\$ 187.740,00 somado a 0.026% do valor que exceder o valor base.

Os honorários dos árbitros seguem a mesma tabela progressiva: causas até R\$ 500.000,00 terão honorários de R\$ 20.930,00; a partir de R\$ 500.001,00 até R\$ 1.000.000,00, tem-se o correspondente a R\$ 29.930,00 + 3,25% sobre o que exceder R\$ 500.000,00. Acima de R\$ 500.000.001,00, os honorários serão de R\$ 455.000,00 + 0,013% sobre o que exceder R\$ 500.000.000,00.

Em caso de reconvenção, as custas serão calculadas de acordo com a soma dos valores da disputa, considerando o pleito inicial e a reconvenção. Será possível a solicitação de segregação dos valores da disputa, de forma a dividir os valores entre as partes. Se houver necessidade de impugnação de árbitro, será necessário o pagamento de honorários aos membros do comitê de impugnação nos seguintes patamares: até R\$ 1.000.000,00, R\$ 2.000,00 por membro do comitê; de R\$ 1.000.001,00 até R\$ 5.000.000,00, R\$ 3.000,00 por membro; R\$ 5.000.001,00 até R\$

10.000.000,00, R\$ 4.000,00 por membro. Acima de R\$ 10.000.000,00, valor de R\$ 400,00 a hora, com mínimo de 10 horas e máximo de 30 horas por membro do comitê.

A partir da calculadora de custos disponível no *site* da CAMARB (2019b), um litígio de R\$ 500.000,00, por exemplo, teria os seguintes encargos: Para Árbitro Único: taxa de administração de R\$ 14.040,00 e honorários de R\$ 27.209,00, somando R\$ 41.249,00, sendo R\$ 20.624,50 para cada polo. Em caso de Tribunal Arbitral, a taxa de administração permanece a mesma, mas o primeiro e o segundo árbitro terão honorários de R\$ 20.930,00 cada, e o presidente de R\$ 24.069,50, somando-se despesas totais em R\$ 79.969,50, sendo R\$ 39.984,75 para cada polo. Por sua vez, a mesma causa tramitaria na ICC com despesas totais de R\$ 75.160,00 para árbitro único e R\$ 162.552,00 em caso de colegiado.

Na arbitragem *ad hoc*, os honorários e custos podem ser acordados de forma diversa, o que possibilita redução dos custos. No entanto, apesar de onerosos, os contratos de comércio do agronegócio movimentam bilhões de dólares por ano. Por conseguinte, quando sopesada necessidade de urgência, ao lado do interesse em decisões úteis e de acordo com as regras do mercado internacional, os custos da arbitragem são administrados como parte dos custos operacionais necessários das empresas.

5.3 Cumprimento e execução dos laudos arbitrais internacionais

Câmaras Arbitrais como a ICA tem mecanismos próprios aptos a gerar obrigatoriedade e punição ao descumprimento dos laudos arbitrais, tais como a expulsão do membro da instituição e a negativa de participação em arbitragens da instituição caso uma das partes esteja presente da Lista da Associação de Sentenças Arbitrais Não Cumpridas (*Association's List Of Unfulfilled Awards*) (SANTOS, 2018, p. 34).

Na lista da ICA (2022c), o Brasil tem 52 arbitragens com laudos não cumpridos, sendo os mais antigos datados em 2002/2003. A lista apresenta o nome das empresas envolvidas, o país de origem, data do laudo e data em que entrou na lista. Sendo assim, a empresa que não cumpriu a determinação, além de sanções dentro da instituição, ficará marcada no ramo comercial como inadimplente.

De acordo com a Norma 366, os Diretores da associação podem compartilhar o nome da parte inadimplente com qualquer organização ou pessoa, por método da

sua preferência, de forma a publicizar a má conduta do litigante. Poderão também os Diretores veicular notas recomendatórias avisando entidades ou outras partes que se relacionam com o inadimplente sobre sua situação perante a associação (ICA, 2022e, p. 24).

Sabe-se, contudo, que integrar uma lista de inadimplentes nem sempre tem força coercitiva suficiente para constranger as empresas a cumprirem suas obrigações. Portanto, os pedidos de homologação dos laudos arbitrais ainda têm grande repercussão. Caso a parte vencedora deseje ou necessite da homologação judicial para executar a obrigação em relação ao devedor, o laudo ou a decisão no curso do processo passarão pela análise formal do Judiciário, com fito de validação e coerção estatal ao cumprimento da obrigação.

5.3.1 A responsabilidade do árbitro com a exequibilidade do laudo

O papel do árbitro é de apenas proferir um laudo, mas proferir uma decisão que seja adequada e exequível. Em outras palavras, o laudo deve conter uma decisão que possa ser exequível pelas partes e, embora esteja no âmbito privado e seja decidido a partir de normas do direito comercial internacional, a decisão deve também ser exequível no local de execução da obrigação. A intenção das partes não é apenas a obtenção de um laudo, mas de uma “*enforceable legal decision*”³⁴ (CLAY, 2009, p. 44).

O árbitro, portanto, possui a obrigação de realizar um laudo que possa ser o mais efetivo possível. Essa é uma questão de bom senso e não importa o quão óbvia a obrigação seja, não é mencionado em nenhuma legislação e dificilmente abordada no *case law*. Apenas algumas instituições, incluindo a ICC, mencionam isso nas suas regras de arbitragem. O Artigo 35 das Regras da ICC exige dos árbitros que façam todos os esforços para garantir que o laudo seja exequível legalmente³⁵ (Tradução livre do original) (CLAY, 2009, p. 44).

Existem algumas situações que permitem ou exigem do árbitro o auxiliar na execução de um laudo, muito embora a sua atividade se encerre a partir da sentença

³⁴ A expressão “*enforceable*” tem significado específico no vocábulo inglês e não tem tradução literal para o português, mas é sinônimo de execução/exequibilidade, de cumprimento legal por meio da força. Desta forma, a expressão significaria: “decisão judicial capaz de execução forçada”

³⁵ “*An arbitrator therefore has an obligation to make an award that can be as effective as possible. This is a matter of good sense and no matter how obvious the obligation might be, it is not mentioned in any legislation and hardly touched on in case law. Only a few institutions, including ICC, mention it in their arbitration rules. Article 35 of ICC Rules requires arbitrators to make every effort to ensure that the award is enforceable at law*” (Texto original).

arbitral. A primeira seria o aprimoramento posterior do laudo, possibilidade que dependerá das regras da instituição ou da permissão dada pelas partes na modalidade *ad hoc*. Caso o árbitro identifique lacunas ou ambiguidade em seu laudo, ele poderia ajustar ou complementar o teor da decisão, sem alteração do conteúdo decisório (CLAY, 2009, p. 45).

A segunda possibilidade de atuação do árbitro seria na participação nos procedimentos de execução do laudo:

Em alguns sistemas legais, os árbitros são demandados a tomarem medidas para registrar o laudo com as autoridades legais ou quaisquer outros meios de atuação para permitir que o laudo seja executado. Esse é, por exemplo, o caso no Artigo 1.691 do Código Judicial Belga. Existe também previsão expressa para esse efeito em algumas regras arbitrais, como as Regras sobre Arbitragem da ICC, Artigo 28(5), que afirma: “O Tribunal Arbitral e o Secretariado devem assistir às partes com quaisquer formalidades adicionais que forem necessárias”. Essas previsões impõem uma obrigação adicional aos árbitros”³⁶ (Tradução livre do original) (CLAY, 2009, p. 47).

É possível também que o árbitro seja convocado em juízo, no processo de execução ou homologação do laudo arbitral, para prestar esclarecimentos sobre o procedimento e decisão. No direito brasileiro, essa possibilidade é remota, uma vez que para os laudos internacionais, o processo de homologação não discute as questões de fundo do litígio e fundamento do laudo, mas apenas seus requisitos legais autorizadores da homologação. Entretanto, pode-se considerar a necessidade de convocação quando a defesa argumentar falta de independência e neutralidade do árbitro. Esta possibilidade acarreta custos, estes que podem também ser previstos na convenção de arbitragem.

5.3.2 Processo de homologação e execução judicial dos laudos estrangeiros no Brasil

A partir da ratificação e internalização da Convenção de Nova Iorque de 1958 através do Decreto nº 4.311 de 2002, cabe à autoridade brasileira reconhecer a autoridade da sentença arbitral e conceder a execução da mesma de acordo com seus processos e regramentos internos. Neste processo, no entanto, por determinação do

³⁶ “In some legal systems, arbitrators are required to take steps for registering the award with the legal authorities or any other course of action allowing the award to be enforced. This is, for instance, the case in Article 1691 of the Belgian Judicial Code. There is also express provision to this effect in certain arbitration rules, such as the ICC Rules of Arbitration, Article 28(5) of which states that: “The Arbitral Tribunal and the Secretariat shall assist the parties in complying with whatever further formalities may be necessary”. Such provisions place an additional obligation upon arbitrators” (Texto original).

Artigo VIII da Convenção, não podem ser aplicadas condições sensivelmente mais rigorosas ou custas mais elevadas em relação ao procedimento de homologação de sentenças arbitrais nacionais.

Cada país determinará como se dará o processo de homologação de sentenças e decisões arbitrais e judiciais estrangeiras. A Carta Magna brasileira elege o Superior Tribunal de Justiça, de acordo com o artigo 105, I, ³⁷ da Constituição Federal de 1988, à análise dos pedidos de homologação das sentenças estrangeiras e o *exequatur* das cartas rogatórias com decisões pendentes de trânsito em julgado. Sendo assim, entende-se que às sentenças estrangeiras é dispensado o mecanismo de *exequatur*, por serem decisões definitivas, diferentemente de outros estados que o exigem após a homologação, tornando-se um processo de duas fases.

A distinção, nos países que a exigem, é que esse ato seria uma declaração da força executória do laudo, supletiva à sua homologação (SANTOS; SOARES, 1997, p. 139). No Brasil, a declaração de executividade não é necessária, pois o CPC, nos incisos VII e VIII do artigo 515, estabeleceu a sentença arbitral e a sentença estrangeira, após homologação do STJ, como títulos executivos judiciais. A única decisão que precisaria do *exequatur*, portanto, é a interlocutória estrangeira, em decorrência de sua precariedade e mutabilidade.

A homologação e o *exequatur*, no entanto, não são os fatores que indicam a existência, validade ou obrigatoriedade do laudo. Ele tem forma vinculativa e obrigacional entre as partes desde o momento de sua prolação; contudo, em alguns casos, como na recusa da parte ao cumprimento da obrigação, o credor se verá compelido a buscar o Judiciário para se utilizar dos meios constritivos ao cumprimento da obrigação.

Os requisitos formais necessários à homologação, de acordo com a Lei de Arbitragem Brasileira nº 9.307 de 1996, são:

a) subjetivos: consentimento livre e válido dos contratantes emitido por agentes capazes, de acordo com as legislações nacionais; b) objetivos: o compromisso deve versar sobre objeto possível (material e juridicamente), determinável e com conteúdo econômico; c) formais: através da forma escrita ou oral, por instrumento público ou particular, com a determinação mais precisa possível do objeto do litígio, órgão de arbitragem ou árbitro responsável pela decisão, e todos os requisitos formais estabelecidos na norma específica de cada sistema jurídico com competência para apreciar o litígio (SANTOS; SOARES, 1997, p. 141/142).

³⁷Artigo 105 da CF/88: Compete ao Superior Tribunal de Justiça: I - processar e julgar, originariamente: i) a homologação de sentenças estrangeiras e a concessão de *exequatur* às cartas rogatórias;

De acordo com a Resolução nº 09/2005 do STJ, são requisitos indispensáveis à homologação de sentenças estrangeiras: haver sido proferida por autoridade competente; citação regular das partes; trânsito em julgado da decisão; decisão de acordo com a soberania nacional e ordem pública; consularização da decisão (exigência substituída pela inserção da Apostila de Haia – selo emitido por cada país para conferir validade internacional aos documentos).

De acordo com a Lei de Arbitragem³⁸, as possibilidades de indeferimento são: incapacidade das partes; invalidade da convenção de arbitragem; ausência de notificação de uma das partes sobre a designação do árbitro ou instauração do procedimento; violação do contraditório e ampla defesa; e decisão ou procedimento fora dos limites estabelecidos na convenção de arbitragem. Supletivamente aos requisitos já mencionados, o CPC/15³⁹ estabelece: ser eficaz no país em que foi proferida; não ofender a coisa julgada brasileira; e estar acompanhada de tradução oficial.

Há, por conseguinte, análise formal e objetiva da decisão estrangeira, sem a possibilidade de negativa de homologação em relação ao mérito da decisão. Esse estabelecimento é de grande relevância, pois o Brasil, ao permitir, no bojo da Lei de Arbitragem, julgamento com base em regras de direito internacional, ordenamentos estrangeiros, usos e costumes e regras do comércio internacional, abre margem à autonomia das partes na constituição e resolução das obrigações e conflitos e restringe o poder do Estado-juiz apenas aos requisitos formais em tutela à ordem pública.

³⁸ Artigo 38 da Lei nº 9.307 de 1996: Somente poderá ser negada a homologação para o reconhecimento ou execução de sentença arbitral estrangeira, quando o réu demonstrar que: I - as partes na convenção de arbitragem eram incapazes; II - a convenção de arbitragem não era válida segundo a lei à qual as partes a submeteram, ou, na falta de indicação, em virtude da lei do país onde a sentença arbitral foi proferida; III - não foi notificado da designação do árbitro ou do procedimento de arbitragem, ou tenha sido violado o princípio do contraditório, impossibilitando a ampla defesa; IV - a sentença arbitral foi proferida fora dos limites da convenção de arbitragem, e não foi possível separar a parte excedente daquela submetida à arbitragem; V - a instituição da arbitragem não está de acordo com o compromisso arbitral ou cláusula compromissória; VI - a sentença arbitral não se tenha, ainda, tornado obrigatória para as partes, tenha sido anulada, ou, ainda, tenha sido suspensa por órgão judicial do país onde a sentença arbitral for prolatada;

³⁹ Artigo 963 do CPC/15: Constituem requisitos indispensáveis à homologação da decisão: I - ser proferida por autoridade competente; II - ser precedida de citação regular, ainda que verificada a revelia; III - ser eficaz no país em que foi proferida; IV - não ofender a coisa julgada brasileira; V - estar acompanhada de tradução oficial, salvo disposição que a dispense prevista em tratado; VI - não conter manifesta ofensa à ordem pública

5.3.3 Homologação de laudos estrangeiros no Superior Tribunal de Justiça

Muito embora se defenda a utilização preferencial dos meios privados de resolução de conflitos, não é possível afirmar a possibilidade de completa desvinculação do poder público da função de apaziguar conflitos. No entanto, com o objetivo de extrair maiores benefícios no processo de solução de controvérsias, estimula-se que esta relação deva ser assessória e fragmentada: enquanto as questões de fundo são reservadas ao árbitro, as questões de força são destinadas ao juiz.

Alguns processos de homologação de laudos arbitrais estrangeiros em litígios do agronegócio são de relevante menção para entender tanto a relevância quanto os riscos da fase de homologação. A partir destas decisões é possível fazer uma análise crítica sobre os limites do poder de jurisdição e adequação das decisões judiciais *versus* as decisões arbitrais.

Na SEC 967/ GB, Sentença Estrangeira Contestada 2005/0053998-0, julgada pela Corte Especial do STJ em 15 de fevereiro de 2006, foi indeferido por unanimidade o pedido de homologação de laudo arbitral estrangeiro prolatado na antiga *Liverpool Cotton Association*, hoje *International Cotton Association* (ICA). Litígio iniciado em função da alegação do comprador de que o produto entregue possuía qualidade inferior à contratada, além de atraso no prazo de entrega, a decisão arbitral seguiu os costumes do comércio internacional, sobretudo no setor algodoeiro, que é de manutenção da relação econômica entre as partes e tentativa de realocar as partes na situação financeira que estariam no cenário de adimplemento contratual. Portanto, o laudo arbitral resultou na condenação da empresa brasileira fornecedora SANTANA TÊXTIL LTDA ao pagamento de U\$D 231.776,35 (duzentos e trinta e um mil, setecentos e setenta e seis dólares e trinta e cinco cents), além de determinar o faturamento de parte da mercadoria.

O fundamento do indeferimento da homologação foi baseado na ausência de comprovação da manifestação da parte condenada sobre a concordância inequívoca à submissão ao procedimento privado perante a LCA, em função da ausência de assinatura do contrato de compra e venda, o que caracteriza ofensa à ordem pública.

O contrato utilizado pelas partes foi gerado a partir do modelo fornecido pela LCA/ICA, prática frequente entre os comerciantes do agronegócio, que estabelece regras à execução contratual e vincula a resolução de litígios à câmara arbitral da

instituição. O contrato foi adimplido em parte, o que comprova a intenção do fornecedor em receber a contraprestação prevista no termo contratual, mas a prestação não ocorreu a contento. A problemática circunscreve a necessidade da lei brasileira de manifestação inequívoca à submissão da arbitragem, por meio da assinatura, muito embora a atuação do fornecedor, ao negociar termos com base no instrumento contratual vinculado à LCA e adimplir parcialmente os termos, demonstre ciência e anuência às obrigações estabelecidas.

Não se questiona a relevância da manifestação inequívoca à arbitragem, sobretudo face ao princípio de inafastabilidade da jurisdição; no entanto, a consequência prática da negativa de homologação do laudo em decorrência da ausência de assinatura é severa. Muito embora o laudo possua efeitos entre as partes, independente da homologação, esta decisão não pode ter execução forçada. Portanto, a parte demandante, neste caso, precisará iniciar um processo de conhecimento para discutir o mérito da obrigação e, apenas após, iniciar o cumprimento de sentença.

A fundamentação da impossibilidade de homologação do laudo, sem considerar a atuação da parte que demonstrou ciência e adesão aos termos contratuais, abriu margem à má-fé da parte inadimplente e vetou os efeitos práticos de uma decisão proferida com base nas regras do mercado internacional.

Em oposição ao entendimento do direito brasileiro, está o direito inglês, sede do local da LCA. Com perspectiva mais atenta ao princípio da manutenção das relações jurídicas, o ordenamento inglês estabelece que a cláusula de arbitragem dentro de um instrumento contratual produz efeitos mesmo que eles não sejam assinados, desde que comprovada a anuência da parte com seus termos, a partir da análise da conduta das partes ao longo da relação comercial.

Além da assinatura, a prática habitual de utilização dos contratos-modelo das instituições especializadas do agronegócio gera frequentes tentativas de mitigação de sua obrigatoriedade perante o Judiciário. Sob alegação que se trata de contrato de adesão, as partes condenadas no processo arbitral buscam o protecionismo do Judiciário pátrio para desconstituição da relação.

A esta argumentação, a decisão mais adequada à boa-fé contratual e manutenção das relações contratuais é evidenciada no julgamento da SEC 6.761 GB 2011/023364-8. Com pedido de homologação de laudo arbitral da ICA, foi deferida a

homologação do laudo com base na existência de contrato assinado que continha cláusula de arbitragem válida.

Em relação à cláusula compromissória, como discutido no ponto 4.1 acima, quando há sub-rogação de terceiros na obrigação de uma das partes, seja por cessão ou securitização, aos olhos do direito brasileiro faz-se mister a reiteração da convenção de arbitragem. Relevante exemplo é a SEC nº 14.930 – EX 2015/0302344-0, que versa sobre sentença estrangeira prolatada pela Câmara Internacional de Comércio do Tribunal Internacional de Arbitragem em Nova Iorque, nos Estados Unidos, que tem como cerne os limites da sub-rogação legal e contratual da seguradora da cláusula de arbitragem do contrato principal.

Neste processo, os relatores divergiram no entendimento não apenas nos limites da sub-rogação de obrigações, como sobre os limites da análise da Corte no processo de homologação de sentenças estrangeiras e a possibilidade de analisar questões de fundo do laudo.

A seguradora pleiteou o indeferimento da homologação sob a argumentação de que a sub-rogação legal da obrigação do segurado não abarca a sub-rogação da convenção de arbitragem, pois esta deve ocorrer, de acordo com o ordenamento jurídico brasileiro, de forma expressa e não tácita.

Portanto, identificou-se um imbróglio processual: o dever de análise da validade da cláusula arbitral para autorizar a homologação do laudo *versus* a análise de mérito se a sub-rogação legal abarca ou não a cláusula arbitral.

O Tribunal decidiu pela homologação do acórdão, apesar do voto do Ministro João Otávio de Noronha, que argumentou que, neste caso, seria necessário o controle da decisão estrangeira antes do reconhecimento de eficácia do laudo no território brasileiro. A linha argumentativa foi no sentido de que a sub-rogação legal não tem caráter universal, mas apenas ao crédito, com exclusão das obrigações processuais e de natureza personalíssima.

Ademais, uma vez que a renúncia à jurisdição pública deve ser feita de forma expressa, a sub-rogação legal não seria critério suficiente à validade da convenção arbitral. Contudo, este voto ultrapassa os limites do poder de cognição judicial, embora verse sobre questões de direito, conduta judicial que deve ser coibida, sob pena de mitigação da autoridade da decisão arbitral.

Sobre a possibilidade de requerimento de medidas cautelares em paralelo ao procedimento arbitral (tratado no ponto 3.2.5), é possível extrair alguns exemplos

práticos. A Ação Cautelar Nº 17.411 - DF (2010/0183587-4) foi vinculada ao pedido de homologação de laudo arbitral de compra e venda de *commodities* agrícolas negociados na Bolsa de valores ICE (Intercontinental Exchange) dos Estados Unidos. Após a condenação, a empresa credora americana ajuizou pedido de homologação de laudo estrangeiro com pedido cautelar de arresto das ações da empresa condenada, penhora de imóveis, protesto judicial, além da desconsideração da personalidade jurídica empresarial, para evitar a transferência de bens e fraude à execução.

Este caso é um exemplo de como a utilização do Judiciário é necessária mediante necessidade de atos constitutivos, mas sem a necessidade de agregar todo o litígio no poder público. Enquanto o mérito da questão foi analisado pelo árbitro, a parte credora foi bem-sucedida na utilização dos meios constitutivos assecuratórios do direito para permitir que o laudo obtenha resultado útil. A autonomia da vontade permite também que as partes estruturem suas relações contratuais de maneira que lhes é permitido realizar a *dépeçage*, ou seja, a divisão de partes do contrato sob regência de diversas legislações, o que inclui a possibilidade de segregação das competências ao julgamento.

Neste quesito, pode ser citada a SEC nº 11.106 – GB (2014/0188726-4), originalmente processada pelo tribunal arbitral da *The Sugar Association of London*, associação especializada em demandas sobre açúcar e homologado pelo Superior Tribunal de Justiça, que versa sobre contratos sucessivos de compra e venda de açúcar. Ao longo da relação comercial, houve a substituição do povo comprador por sub-rogação.

Nesta alteração, as partes destinaram à jurisdição pública inglesa a apreciação sobre as questões que envolviam o aditivo contratual, ou seja, as cláusulas em relação à sub-rogação da obrigação. Quando apresentado o litígio em relação ao inadimplemento contratual, árbitro inglês decidiu favoravelmente à sua competência ao julgamento ao entender que houve divisão da apreciação do litígio: às questões da obrigação, a competência era arbitral da *The Sugar Association of London* e às questões da sucessão obrigacional, do tribunal público inglês, divisão que é lícita às partes perante a lei inglesa e brasileira.

Salienta-se, portanto, o benefício de alocar a apreciação das questões de fundo à arbitragem e questões procedimentais e coercitivas ao Judiciário, com o intuito de preservar a tecnicidade das decisões do litígio.

5.4 A escolha entre Judiciário, arbitragem e outros métodos ADR

Os contratos internacionais do agronegócio lidam com elementos estrangeiros a cada contratação. A tendência de centralizar a resolução de litígios nos tribunais brasileiros tem como objetivo garantir a familiaridade do procedimento, ou seja, a previsibilidade em relação ao conhecimento prévio das normas procedimentais e materiais, além da noção prévia dos precedentes judiciais que indicam o provável caminho de resolução da lide.

O protecionismo nacional pode ser fator complementar para buscar a concentração do litígio no foro público brasileiro, o que pode gerar uma falsa perspectiva de beneficiamento. Todavia, conhecer o procedimento não é garantia de deferimento do pleito ou de obtenção de resultado útil à relação.

Litigar em um tribunal nacional gera, logo de início, dois problemas: ou a paridade de armas resta desequilibrada, onde uma das partes terá maior familiaridade com o procedimento ou, ao escolher o Judiciário de um terceiro país, ambas as partes estarão diante de um procedimento desconhecido. Ademais, litigar em tribunal estrangeiro gera, além dos custos processuais, dispêndio financeiro de localização de assessoria jurídica local e descolamento para realização de audiências e atos processuais, diante da menor possibilidade de flexibilização procedimental.

Versando sobre contratos internacionais, é possível que em alguma parte do contrato seja necessária a observância e aplicação de regra de direito estrangeiro. Esta interpretação, à exemplo do Judiciário brasileiro, é atividade excepcional da magistratura, sobretudo diante da inexistência de varas especializadas em comércio ou comércio internacional; portanto, a leitura do direito estrangeiro pode não ser feita em completa coerência com o ordenamento de origem, causando decisões inadequadas ou contraditórias.

Os juízes das cortes nacionais possuem formação e prática no direito interno, de forma que a análise e aplicação do direito estrangeiro dificilmente será fiel às bases deste direito estrangeiro. A aplicação do direito alienígena com o olhar do direito nacional pode gerar interpretações equivocadas e desconexas com o escopo teleológico da norma e contrariar as próprias regras do contrato e Autonomia Privada das partes.

Ao contrário, os árbitros experientes no comércio internacional têm a tendência de possuir pensamento mais atento à internacionalidade das questões, em razão da

experiência rotineira em julgamentos com base em leis internacionais e *Lex Mercatoria*. As partes podem direcionar a escolha do árbitro pelo reconhecimento da relevância na área, de forma que se economiza tempo de discussões e explicações sobre argumentos de fundo, o que permite a concentração nos pontos específicos do dissenso.

Os árbitros possuem conhecimento técnico prévio, ao contrário dos magistrados, que deverão se aprofundar em questões prévias à lide, que envolvem o ambiente do mercado, antes de apreciar o mérito da questão. No entanto, não é plausível afirmar que o juiz dispenderia de tempo suficiente para entender as nuances do caso concreto, com capacidade de análise de mercado em nível semelhante ao árbitro técnico. A possibilidade de agregar conhecimentos específicos é uma limitação decorrente da estrutura do Judiciário que aloca diversas demandas ao julgamento de um magistrado, o que impossibilita a chance de aprofundamento técnico em determinados assuntos, sobretudo nos que fogem aos limites do direito material nacional.

Os juízes, no entanto, em função do princípio da independência e o poder de jurisdição, possuem maior facilidade em lidar com decisões difíceis. Ao contrário, existe uma preocupação em relação aos árbitros de tendência a estipular decisões “meio termo”, ou seja, que não são completamente favoráveis a nenhuma das partes. No entanto, apesar desta discussão existir no meio comercial, de acordo com estudos empíricos realizados por Stephanie Keer e Richard Naimark (2001, p. 10), esta não é uma realidade fática.

Os pesquisadores analisaram laudos da *American Arbitration Association* (AAA) durante o período de 1995-2000 para analisar em que porcentagem dos laudos existia a perspectiva de “*split the baby*” – expressão em inglês que em português seria “dividir a laranja” -, ao invés de apresentar decisões de deferimento ou indeferimento total a uma das partes. O resultado encontrado foi que mais da metade dos laudos analisados (66%) eram de deferimento total a uma das partes e os 34% remanescentes, eram de deferimento parcial, com percentuais de distribuição de decisão variados (KEER; NAIMARK, 2001, p. 11).

Outra diferença fundamental é a confidencialidade do procedimento privado em relação ao público. O interesse público de informação limita o segredo de justiça apenas a matérias sensíveis, o que não agrega contratos de comércio internacional, via de regra, com restrita possibilidade de gravação de sigilo de petições e

documentos específicos. Sendo assim, o acesso aos autos do processo eletrônico é facilitado e informações podem ser compartilhadas sem o controle das partes.

O sigilo da arbitragem, que deve ser definido de forma expressa pelas partes, preserva a imagem empresarial ao evitar exposição midiática inverídica sobre falha no serviço ou má qualidade dos produtos. A extensão desta confidencialidade, por acordo das partes, pode inclusive impor o segredo sobre a própria existência do conflito. No entanto, persiste o poder de solicitação de informações das agências controladoras, que devem ter o controle quando estes produtos alvo de litígio são prejudiciais à saúde humana.

Os procedimentos na arbitragem são mais flexíveis, os prazos enxutos e as liturgias supérfluas extintas. A realização de atos pode ser apenas *on-line* e as burocracias, espaços de manifestação e insurgência das partes contra as decisões são reduzidos. Neste ponto reside questão controversa: enquanto no Judiciário a parte requerida dispõe de diversos mecanismos de defesa, nove espécies de recurso e três instâncias recursais, as instituições arbitrais conferem o direito a apenas o recurso de apelação ou, a depender da decisão das partes, sequer existirá o direito recursal.

Esta diferença, a depender da perspectiva, pode ser encarada como ponto negativo ou positivo da arbitragem. O estudo formulado pela *Queen Mary University of London* (2006, p. 02), por exemplo, identificou que 91% das empresas multinacionais entrevistadas rejeitava a inclusão de mecanismos de apelação nas arbitragens internacionais, portanto, indica a preferência das empresas na resolução rápida, sem alastramentos desnecessários da discussão.

A limitação do direito de recurso é o preço da celeridade do procedimento. Caso no procedimento arbitral coubessem as partes, tal qual no Judiciário, a possibilidade de apresentar embargos de declaração no agravo interno no agravo de instrumento, por exemplo, o procedimento seria igualmente moroso. A restrição de insurgências, no entanto, não significa cerceamento de defesa, pois o contraditório e a ampla defesa são garantias essenciais da arbitragem, previstas nos regramentos institucionais e Lei Modelo da UNCITRAL (2021), e não pode ser utilizado como argumento para indeferimento de homologação do laudo arbitral. Embora no procedimento público os diversos meios de defesa tenham razão de ser, eles não são compatíveis com a proposta do procedimento privado.

O poder coercitivo é ponto de fundamental discussão, pois uma excelente decisão descumprida não satisfaz a pretensão do credor. Os árbitros não possuem

capacidade coercitiva, ou seja, embora o laudo e outras decisões tenham força obrigacional, não têm o poder de realizar atos para forçar o cumprimento da obrigação. No entanto, é inverídico afirmar que os árbitros e instituições não possuem a capacidade de constranger as partes ao cumprimento das obrigações.

As câmaras arbitrais criam as listas negras arrolando partes que descumpriram os acordos, independente do dever de sigilo estipulado previamente. Esta categorização é transformada em punição de expulsão da instituição e proibição de participar de novos procedimentos arbitrais perante a câmara caso a má conduta persista. A veiculação desta informação prejudica o interesse de sigilo das partes, pois publiciza sua má conduta comercial, macula a imagem e crédito no mercado e pode prejudicar novas contratações. Apesar destes efeitos maléficos, este é um meio lícito das câmaras de, impossibilitadas de forçar a execução, constranger os condenados ao cumprimento das decisões, se constituindo como uma das previsões regimentais de mitigação compulsória da confidencialidade.

Apenas a ausência de coercibilidade não justifica a entrega do litígio ao Judiciário: de acordo com a discussão do ponto 4.1 acima, é possível cindir a discussão ao alocar a apreciação do mérito à arbitragem e os meios executórios ao Judiciário. Assim sendo, desfruta-se de uma decisão técnica, adequada ao mercado e célere da arbitragem e, na hipótese de descumprimento, busca-se a força do Estado.

Por esta razão não se pode advogar a tese da escolha de um procedimento ou outro. Da mesma forma que não se pode falar em um direito desvinculado dos Estados, em raras ocasiões é possível desvincular a resolução de litígios do poder público. O cenário ideal seria a completa desvinculação do Judiciário nas soluções de conflitos, no entanto, corriqueiramente pedidos de homologação, medidas cautelares, pedidos antecipatórios e atos de execução forçada são necessários. Portanto, é necessário identificar como e quando usar estes mecanismos para extração dos melhores benefícios. Reservar ao Judiciário toda análise da demanda pode resultar em uma decisão justa e coercível, contudo ineficaz e sem resultado útil.

De acordo com Paul Friedland (2007, p. 36), existem alguns mitos positivos e negativos ao redor da arbitragem. Os mitos favoráveis ao procedimento são: a arbitragem é mais barata e sempre confidencial. Por outro lado, os pontos negativos seriam: não existe aplicação de leis cogentes e os laudos tendem sempre a “dividir a laranja”. De acordo com a discussão acima, estes mitos não são verdades absolutas.

Os custos para litigar na arbitragem nem sempre serão mais baratos, embora custos indiretos atrelados à demora no procedimento e litigar em tribunal estrangeiro possam onerar as partes progressivamente ao longo da demanda. As partes deverão analisar se os custos de honorários e taxas do procedimento arbitral são mais vantajosos quando comparados com os custos de litígio em tribunal estrangeiro, morosidade do procedimento, erosão da relação econômica entre as partes, risco de perda do objeto transacionado e exposição da empresa à publicização do litígio e possível questionamento público sobre a qualidade dos produtos.

Em relação à lei aplicável, resta cediço que as partes são livres para acordar a aplicação de direito nacional específico ou mais de um ordenamento, assim como serem compulsoriamente vinculados ao direito da sede da instituição ao qual decidiram apresentar a demanda por força das normas institucionais. Em relação às decisões de procedência parcial, os mencionados estudos acima comprovam que tal afirmação é apenas um mito.

A realidade em torno dos benefícios da arbitragem são, de fato, a neutralidade do procedimento, árbitro e tribunal em relação às partes; disponibilidade do procedimento em qualquer tempo e local, desde que acordado pelas partes; e flexibilidade com o procedimento e obrigatoriedade das decisões, que têm força de lei entre as partes e contam com mecanismos públicos e privados de constrangimento ao cumprimento.

Diante desses elementos, os próprios Estados tendem a estimular a resolução de conflito por ADR, postura adotada pelo governo brasileiro a partir da promulgação da Lei da Arbitragem, novo CPC e Resolução nº 125 de 2010 do Conselho Nacional de Justiça, que incentivam a utilização dos métodos alternativos, sobretudo em caráter digital, com o objetivo de reduzir o número de litígios perante os órgãos públicos.

A QMUL, *Queen Mary University of London* (2006, p. 03), realizou estudos empíricos sobre arbitragem, que revelaram a preferência majoritária das corporações (73%) na utilização da arbitragem internacional como forma de resolução de conflitos, seja apenas ela (29%) ou em conjunto com outros métodos ADR (44%).

A partir dos dados coletados, identificou-se que as partes entendem que as vantagens superam as desvantagens e que as principais razões que levam à escolha do procedimento são: flexibilidade e privacidade do procedimento, a possibilidade de escolha dos árbitros e a coercibilidade dos laudos – em ruptura ao estigma de ausência de força vinculativa das decisões (QMUL, 2006, p. 04).

A adoção de clara política de resolução de conflitos foi indicada no estudo como estratégia importante no processo de negociação de contratos internacionais. Os dados coletados a partir das respostas informadas pelos 103 correspondentes, empresas multinacionais líderes no mercado mundial, foram de que mais da metade delas possuem políticas estabelecidas para resolução de conflitos (65%) (QMUL, 2006, p. 04).

De acordo com o estudo, a preexistência de uma política confere clara margem referencial à posterior solução do conflito, além de determinar a zona de possibilidade benéfica de negociação, conferindo maior possibilidade de antecipação, preparação e contenção das consequências do litígio. Essa política de administração de resolução de conflitos pode ser iniciada com a inserção de cláusulas arbitrais ou cláusulas *two-steps* bem estruturadas, que demonstraram serem táticas vantajosas às empresas, capazes de reduzir custos e minimizar o escalonamento das disputas (QMUL, 2006, p. 05).

O custo da arbitragem, de acordo com a exemplificação no ponto 4.2.6, pode ser o fator de recuo em relação ao procedimento. No entanto, também se identificou que litígios transnacionais no Judiciário, para casos de pequeno e médio valor, tendem a ser tão dispendiosos quanto no procedimento privado. Por outro lado, casos complexos e de alto valor, a arbitragem internacional se evidencia com maior custo-benefício. Muito embora as custas judiciais e periciais no processo público tendam a ser menores, outros custos indiretos como deslocamentos e assessoria jurídica local agregam ônus no processo (QMUL, 2006, p. 05).

Quando questionados sobre o motivo de evitar o litígio judicial internacional, as respostas foram: a preocupação com as consequências de litigar com base em uma lei estrangeira, em uma corte distante da sede empresarial, com falta de familiaridade sobre o procedimento em relação à língua, a falta de confidencialidade e a morosidade associadas ao custo de litígios em longas distâncias. Também foi mencionada a falta de segurança na imparcialidade e independência do Judiciário de alguns países e ainda o índice de corrupção nos órgãos decisórios. Por fim, a homologação de sentenças estrangeiras pode ser mais difícil que homologação de laudos arbitrais, a depender do fundamento do julgamento (QMUL, 2006, p. 06).

Embora a flexibilidade do procedimento seja listada como o principal benefício, notou-se que a maioria das empresas preferia a submissão às instituições arbitrais ao invés da arbitragem *ad hoc*, em razão da grande reputação das instituições

internacionalmente reconhecidas, familiaridade com o procedimento, e clareza em relação aos custos e taxas. Os 24% dos entrevistados que adotam com preferência a modalidade *ad hoc* são grandes corporações que faturam por ano montante superior a cinco bilhões de dólares, de forma que possuem grandes e sofisticados departamentos jurídicos, com grandes conselheiros especialistas na área (QMUL, 2006, p. 06).

A partir das pesquisas realizadas, há grande preferência aos meios alternativos de resolução de litígios, sobretudo a arbitragem, com tendência à continuidade de adoção destes meios. No entanto, alguns gargalos devem ser aprimorados: melhor estrutura para litígios que envolvam mais de uma parte e múltiplos contratos, mecanismos de redução dos custos e novos mecanismos de coercibilidade nos laudos. A adoção do mecanismo demanda constantes atualizações e desenvolvimento de técnicas sofisticadas para aprimoramento contínuo do procedimento.

De acordo com esses elementos e informações empíricas dos atores do mercado, é possível extrair algumas conclusões: os atores do comércio internacional dão maior relevância à especificidade e tecnicidade da resolução de litígios e buscam meios mais rápidos, eficientes e precisos de resolução de suas demandas empresariais. Os atores do agronegócio também se beneficiam dessa lógica, pois lidam com produtos delicados, ou seja, de alta perecibilidade, que colocam no fator “tempo” uma relevância primordial. No entanto, tempo sem adequação técnica da decisão – como em sede de antecipação de tutela judicial, por exemplo – pode causar prejuízo às relações econômicas das partes. Economia de taxas arbitrais, da mesma forma, pode onerar os custos de deslocamento, incerteza em relação à resolução do litígio e justiça da decisão judicial.

Para a solução dos conflitos do agronegócio, o caminho mais eficiente e eficaz é: adoção de política de solução de conflitos bem estruturada e inserção de cláusula arbitral ou cláusula de duas etapas no bojo dos contratos, com imediata adoção dos métodos ADR, sobretudo a arbitragem, quando a negociação ou mediação não se mostrar possível. O Poder Judiciário deve ter papel secundário nas relações do agronegócio, como recurso assessório a depender da peculiaridade do caso. Esta, portanto, é a forma de atingir uma política empresarial benéfica à atuação no setor.

6 CONCLUSÕES

Embora a globalização tenha fomentado mudança de paradigma social e atualização do que se entende como lei e legitimidade, aproximando distâncias e criando novas formas de relacionamento, ainda não é possível afirmar uma completa cisão do internacional com o nacional. As normas e decisões de instâncias estrangeiras continuam a esbarrar nos limites impostos pelos ordenamentos nacionais, de forma que é necessário o estabelecimento de um relacionamento harmonioso e complementar entre as duas instâncias.

Os atores do comércio internacional e juristas estudiosos do DIPr devem concentrar seus esforços no desenvolvimento do ramo, com criação e atualização constante de mecanismos à regulação das relações que se modificam a cada instante. No entanto, advogar a tese da necessidade de completa cisão do âmbito privado internacional, na tentativa de escapar de qualquer ponto de contato das relações internacionais com o poder público nacional, é improdutivo.

Na perspectiva de desenvolvimento do Direito Internacional Privado, o fomento à utilização dos meios alternativos de resolução de conflitos é essencial, com a esperança de que um dia deixem de ser categorizados como “alternativos”, com a perda do seu caráter acessório, para ganharem papel central na solução de controvérsias, em redução da preponderância do poder público, quando assim for possível.

No âmbito das relações privadas, que tratam sobre direitos disponíveis, o mercado internacional tem grande espaço para desenvolvimento e cabe às partes assumir a responsabilidade de fiel cumprimento das obrigações pactuadas e respeito às regras do mercado do qual decidiram participar, sem contar com protecionismos estatais e nacionais para revisão ou rescisão dos contratos.

O desenvolvimento das atividades comerciais do agronegócio necessita igualmente de organização empresarial no ato de assumir e cumprir com os compromissos e estruturar as atividades empresariais de forma sistematizada, com claras políticas de relações contratuais. A estruturação de contratos escritos no agronegócio, que hoje é prática tímida e minoritária, deve ser tratada com maior seriedade, assim como a adoção de técnicas de negociação, com conhecimento aprofundado das margens de possibilidade de negociação da própria empresa e confiança na arbitragem técnica como forma de respeito às regras do setor.

O amadurecimento empresarial do agronegócio é fundamental para evitar a reiteração de sanções comerciais, tais como a ocorrida com o pescado brasileiro 2018, com consequências nacionais e internacionais. Essa estruturação negocial, portanto, deve ser iniciada desde a contratação até a fase da controvérsia, possibilitando o desenvolvimento individual dos exportadores e produtores e, em maior escala, da própria economia brasileira.

A relevância do agronegócio na economia brasileira, a perecibilidade dos seus produtos e a sensibilidade do setor em relação às mudanças climáticas, econômicas e políticas fazem dele um ramo de especial análise sob a ótica contratual e litigiosa. A partir destes elementos, conclui-se que a via tradicional e generalista da resolução de litígios do Poder Judiciário é insuficiente na resposta às necessidades das partes, mas pode ser utilizada em certos pontos, para reparar urgências e aplicação de força executória, se assim for imprescindível.

A arbitragem, por outro lado, fornece mecanismos mais compatíveis com a lógica do mercado do agronegócio, quando as partes não conseguem realizar acordo pela negociação, mediação ou conciliação. As decisões técnicas de um tribunal que lida diariamente com demandas dos setores mais específicos têm a capacidade de dar decisões com interpretação aprofundada da relação específica, mas em perspectiva conectada com todo o setor, auxiliando o processo de segurança jurídica das relações em geral, criando maior estabilidade nas relações econômicas, e o desenvolvimento do próprio comércio e direito internacional.

O Judiciário não consegue atingir elevado grau de precisão e técnica individual e global, em razão da sua limitada estrutura, alto acúmulo de processos e falta de varas especializadas ao setor e, sobretudo, pelo fato de que a função do magistrado, mesmo ao analisar contratos internacionais, é de legislar com base no direito interno sob a perspectiva do direito interno. Portanto, não há obrigação de julgamento com base na perspectiva do cenário do comércio internacional. Sendo assim, as partes devem identificar estas questões para escolher o meio de solução de conflitos que dará o resultado com maior atenção não apenas ao caso concreto, mas que analise o contexto no qual aquele contrato está inserido. A partir dos elementos estudados, reputa-se que estes benefícios se encontram nos meios privados de solução de controvérsias, sobretudo na arbitragem internacional.

Este trabalho, portanto, teve o escopo de delinear as problemáticas centrais dos contratos de compra e venda do agronegócio e buscar estratégias para prevenir

ou resolver os litígios que emergem deles, a partir da identificação dos pontos positivos e negativos dos procedimentos, para apresentar ao leitor as possibilidades de utilização dos procedimentos de acordo com o caso concreto.

Apesar de indicar a arbitragem como método mais adequado à resolução dos conflitos no agronegócio, não se assume a postura de estabelecer um método único ou uma verdade maniqueísta, mas de extrair os melhores benefícios de cada procedimento e adequá-lo às demandas. As relações pessoais e econômicas são plurais e complexas, e os elementos que constituem cada contratação variam fundamentalmente entre si. Por conseguinte, as formas de solução de conflitos são igualmente plurais e, por vezes, complementares.

REFERÊNCIAS

ABAS, Piet. La reforma del diritto delle obbligazioni in Francia, con particolare riferimento alla sopravvenienza contrattuale. **Rivista periódica on-line Persona e Mercato**, n. 1, 2018.

ADORNATO, Francesco. Politiche agricole e proprietà: um retorno al futuro? **Agricoltura, istituzioni, mercati**: revista di diritto agroalimentare e dell'ambiente, Milano: Franco Angeli, 2012. v. 1. Disponível em: <https://www.torrossa.com/en/resources/an/2626079?digital=true>. Acesso em: 13 mar. 2021.

ANTUNES, Maria dos Santos de Almeida. **Confidencialidade na Arbitragem**. Dissertação (Mestrado em Direito) - Faculdade de Direito da Universidade de Coimbra, 2017.

ARAÚJO, Nadia de. **Contratos internacionais**: autonomia da vontade, Mercosul e convenções internacionais. 4. ed. Rio de Janeiro: Renovar, 2009.

ARAÚJO, Tatiana Scarparo. **Certificados de recebíveis imobiliário e do agronegócio**: discussão e definição do conceito do lastro do recebível. 2017. Monografia (Pós-graduação Lato Sensu em Direito dos Mercados Financeiro e de Capitais – LLM, Insper, 2017.

ARMELLINI, Stefano; BAREL, Bruno. **Diritto Internazionale privato**. Milano: Giuffrè Francis Lefebvre, 2022.

ASSIS, Araken de. **Manual da execução**. 19. ed. rev., atual. e ampl. São Paulo: Editora dos Tribunais, 2017.

ASSIS, J. S. de; SANTOS, A. C. B. dos; SILVA, S. dos A. B. e; LOPES, P. R. C. **Vida útil e qualidade pós-colheita de maçãs cvs**. Eva e princesa em armazenamento refrigerado. Trabalho apresentado no III Simpósio Brasileiro de Pós-Colheita – SPC, 2011.

BARBET, Jérôme; ROSHER, Peter. Les clauses de résolution de litiges optionnelles. **Revue de l'arbitrage**, Bulletin du comité français de l'arbitrage, n. 1, janvier-mars, Paris, 2010.

BASSO, Maristela. **Curso de Direito Internacional Privado**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2016.

BOAVIAGEM, Aurélio Agostinho. A arbitragem internacional. As suas tendências e o direito brasileiro. Agilização do seu reconhecimento, através de alteração constitucional. **Revista Acadêmica**, Recife, v. 2, n.1, p. 9-48, 2002.

BOAVIAGEM, Aurélio Agostinho. A necessária modernização da legislação aplicável aos contratos internacionais de comércio. **Revista Duc In Altum**. Caderno de Direito, v. 1, n. 1, 2009.

BOAVIAGEM, Aurélio Agostinho. Contratos internacionais de comércio. A escolha da lei aplicável no âmbito do MERCOSUL. Dificuldade. Reforma. **Revista Acadêmica da Faculdade de Direito do Recife**, v. 84, 2012.

BOAVIAGEM, Aurélio Agostinho. Sobre os princípios dos contratos internacionais de comércio. **Revista acadêmica da Faculdade de Direito do Recife**, v. 88, n. 2, Recife, 2016.

BRASIL. **Código Civil de 2002**. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/l10406compilada.htm. Acesso em: 18 ago. 2021.

BRASIL. **Código Civil de 1916**. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l3071.htm. Acesso em: 18 ago. 2021.

BRASIL. **Decreto nº 4.311**, de 23 de julho de 2002. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto/2002/d4311.htm. Acesso em: 06 de ago. de 2022.

BRASIL. **Lei nº 11.076**, de 30 de dezembro de 2004. Disponível em: [planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2004-2006/2004/lei/l11076.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2004-2006/2004/lei/l11076.htm). Acesso em: 01 jul. 2022.

BRASIL. Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. **Desempenho do crédito rural**. Safra 2019/20. 2020.

BRASIL. Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. Secretaria de Relações Internacionais do Agronegócio. **Intercâmbio do agronegócio**. Principais mercados de destino. Brasília: MAPA, 2013.

BRASIL. Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. Secretaria de Relações Internacionais do Agronegócio. **Relatório de gestão 2017 e 2018**. Brasília: MAPA, 2018.

BURANELLO, Renato M. **Sistema Privado de financiamento do agronegócio**. Regime jurídico. São Paulo: Quartier Latin, 2009.

CABRAL, Trícia Navarro Xavier. A evolução da conciliação e da mediação no Brasil. **Revista FONAMEC**, Rio de Janeiro, v. 1, n. 1, p. 368-383, maio 2017.

CALDANA, Adriana; PAULA, Verônica de; PRADO, Lucas; ALMEIDA, Ana Paula de; MARTINELLI, Dante. Negociação estratégica: uma abordagem sistêmica das competências e dos relacionamentos envolvidos no processo. **Revista de Administração, Contabilidade e Economia da FUNDACE**, Ribeirão Preto, maio/ago. 2012.

CAMARA DOS DEPUTADOS. **Perdas e Desperdício de Alimentos**. Estratégias para redução. Brasília: Câmara dos Deputados, Edições Câmara, 2018. Disponível em: <https://www2.camara.leg.br/a-camara/estruturaadm/altosestudos/pdf/perdas-e->

desperdicio-de-alimentos-no-brasil-estrategias-para-reducao. Acesso em: 10 abr. 2022.

CAMARB. **Regulamento de arbitragem**. 2019a. Disponível em: https://camarb.com.br/wpp/wp-content/uploads/2019/10/regulamento-de-arbitragem-camarb-2019_atualizado2019.pdf. Acesso em 20 de nov. 2021

CAMARB. **Tabela de Custas 2019b**. Disponível em: <https://camarb.com.br/arbitragem/tabela-de-custas-2019/>. Acesso em: 02 ago. 2022.

CLAY, Thomas. The role of the arbitrator in the execution of the award. **ICC International Court of Arbitration Bulletin**, v. 20/1, 2009.

CNA. Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil. **PIB do agronegócio**. 2022. Disponível em: https://www.cepea.esalq.usp.br/upload/kceditor/files/Cepea_CNA_PIB_JAn_Dez_2021_Mar%C3%A7o2022.pdf. Acesso em: 05 nov. 2021

CNJ - Conselho Nacional de Justiça. **Justiça em números 2021**. Brasília: CNJ, 2021.

COLAIÁCOVO, Juan Luis. **Negociação, mediação e arbitragem**: teoria e prática. 1. ed. Rio de Janeiro: Forense, 1999.

CONAB - Companhia Nacional de Abastecimento. **A cultura do arroz**. Organizador: Aroldo Antônio de Oliveira Neto. Brasília: Conab, 2015.

CONAB - Companhia Nacional de Abastecimento. **Boletim de monitoramento agrícola**, Brasília, v. 1, n.1, 2012.

COSTA, Cynara. **A Verdadeira Lex Mercatoria**: O Direito Além do Estado. Um estudo sobre as antigas e novas teorias da Lex Mercatoria. 2011. Dissertação (Mestrado em Direito) - Universidade Federal de Pernambuco, Recife, 2011. 118 fls.
COSTA, Lígia Maura. Negociação à brasileira. **FGV-EAESP**, v. 5, n. 4, set./out. 2006.

COSTA, Josenara Daiane de Souza; ALMEIDA, Francisco de Assis Cardoso; FIGUEIREDO NETO, Acácio; COSTA, Marylia de Sousa; FERREIRA, Edilene Alves. Vida útil de mangas 'Tommy Atkins' armazenadas em embalagem XTend sob refrigeração e condição ambiente. **Revista Espacios**, v. 38, n. 39, año 2017. Disponível em: <https://www.revistaespacios.com/a17v38n39/a17v38n39p27.pdf>. Acesso em: 14 jun. 2022.

CRETELLA NETO, José. **Contratos internacionais do comércio**. Campinas: Millennium Editora, 2010.

CUNHA, Leonardo Carneiro da. **A fazenda pública em juízo**. 18. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2021.

DAVIS, John H.; GOLDBERG, Ray A. **A concept of agribusiness**. Harvard University. Boston, USA: The alpine Press, 1957.

DIDIER JR., Fredie. **Curso de direito processual civil**: teoria da prova, direito probatório, decisão, precedente, coisa julgada e tutela provisória. 14. ed. Salvador: Ed. Jus Podiym, 2019a.

DIDIER JR., Fredie. **Curso de direito processual civil**: introdução ao direito processual civil, parte geral e processo de conhecimento. 21. ed. Salvador: Ed. Jus Podiym, 2019b.

DIDIER JR. Fredie (coord. geral). **Justiça multiportas**. Mediação, conciliação, arbitragem e outros meios de solução adequada de conflitos. Salvador: Juspodivm, 2016.

DOLINGER, Jacob; TIBÚRCIO, Carmen. **Direito Internacional Privado**: arbitragem internacional. Rio de Janeiro: Renovar, 2003.

EMBRAPA. **Ferrugem asiática**: uma ameaça à sojicultura brasileira. Circular técnica. 1. ed. Dourados, MS, nov., 2002.

EMBRAPA. **Sistema de Produção de Melancia**. 2010. Disponível em: <https://sistemasdeproducao.cnptia.embrapa.br/FontesHTML/Melancia/SistemaProducaoMelancia/colheita.htm>. Acesso em: 14 jun. 2022.

EMBRAPA, **Soja**: o produtor pergunta, a Embrapa responde. Brasília, DF: Embrapa, 2019. Disponível em: <https://ainfo.cnptia.embrapa.br/digital/bitstream/item/208388/1/500-PERGUNTAS-Soja-ed-01-2019.pdf>. Acesso em: 14 jun. 2022

FERNANDES, Almir Garcia; BORGES, Florença Drummond. A arbitragem internacional privada como método de resolução de disputas comerciais. **Revista Jurídica UNIARAXÁ**, v. 21, n. 20, p. 15-40, Araxá, 2017.

FGV/EESP. Faculdade Getúlio Vargas. Centro de Estudos do Agronegócio. **Pesquisa e elaboração de modelo de mediação para os mercados do agronegócio**. Relatório final. Brasília: FGV/EESP, 2012. p. 1-179.

FIGUEIRA JÚNIOR, Joel Dias. **Arbitragem, Jurisdição e execução**: análise crítica da Lei 9.307 de 23.09.1996. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 1999.

FRIEDLAND, Paul. **Arbitration clauses for international contracts**. 2. ed. Yoonkers, NY.: Juris Publishing, 2007.

GALLO, Paolo. **Revisione e rinegoziazione del contratto**. Milano: UTET Giuridica, 2011.

GAFTA. **Arbitration Rules nº 125**. 2022. Disponível em: https://www.gafta.com/write/MediaUploads/Contracts/2022/March2022/125_March_2022.pdf. Acesso em: 15 jul. 2022. p. 1-14.

GAMA JÚNIOR, Lauro. **Contratos internacionais à luz dos Princípios do UNIDROIT 2004**. Soft Law, Arbitragem e Jurisdição. Rio de Janeiro: Renovar, 2006.

GAMA JÚNIOR, Lauro. **Os princípios do UNIDROIT relativos aos contratos do comércio internacional**: uma nova dimensão harmonizadora dos contratos internacionais. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2004.

GIRSBERGER, Daniel; RUCH, Pascal J. Pathological arbitration clauses. Another lawyers' nightmare comes true. *In*: KROLL, L. A.; VISCASILLAS, Mistelis, P. Perales; ROGERS, V. (ed.). **Liber Amicorum Eric Bergsten**. International Arbitration and International Commercial Law: Synergy, Convergence and Evolution, 2011. p. 123-140.

GLITZ, Frederico Eduardo Zenedin; SANTOS, Thaysa Prado Ricardo dos. **A cláusula de hardship e o equilíbrio contratual**. Uma fórmula de justiça e democracia contratual. Disponível em: http://www.fredericoglitz.adv.br/upload/tiny_mce/CAPITULOS_DE_LIVROS/GLITZ__PRADO_-_Clausula_de_hardship_e_equilibrio_contratual.pdf. Acesso em: 04 abr. 2021.

GOLDMAN, Berthold. **Lex Mercatoria**. Forum Internationale. Deventer: Kluwer, 1983. n. 3.

GOMES, Orlando. **Contratos**. 26 ed. Rio de Janeiro: Forense, 2008.

GRINOVER, Ada Pellegrini. A inafastabilidade do controle jurisdicional e uma nova modalidade de autotutela (parágrafos únicos dos artigos 249 e 251 do Código Civil). **Revista Brasileira de Direito Constitucional – RBDC**, n. 10, jul./dez. 2007. Disponível em: <https://core.ac.uk/download/pdf/16014217.pdf>. Acesso em: 06 ago. 2022.

ICA. **Quality arbitration fees**. 2022a. Disponível em: <https://ica-ltd.org/arbitration/arbitration-fees/quality-arbitration-fees/>. Acesso em: 02 ago. 2022.

ICA. **Technical arbitration fees**. 2022b. Disponível em: <https://ica-ltd.org/arbitration/arbitration-fees/technical-arbitration-fees/>. Acesso em: 02 de ago. 2022

ICA. **List of Unfulfilled awards part one. 2022c**. Disponível em: <https://ica-ltd.org/safe-trading/list-of-unfulfilled-awards/>. Acesso em: 22 de ago. de 2022.

ICA. **Normas e Regras da International Cotton Association Limited**. 2022d. Disponível em: https://ica-ltd.org/wp-content/uploads/2021/12/bylaws-january-2022_PT-BR.pdf. Acesso em: 20 nov. 2011.

ICA. **Bylaws and Rules of The International Cotton Association Limited**. 2022e. Disponível em: <https://ica-ltd.org/wp-content/uploads/2021/12/ica-bylaws-rules-jan-2022.pdf>. Acesso em: 20 jan. 2022.

ICC. **Incoterms** 2020. Paris: ICC Services. Publications Department, 2020.

ICC. **Regulamento de arbitragem**. Regulamento de mediação. 2021. Disponível em: <https://iccwbo.org/content/uploads/sites/3/2021/03/icc-2021-arbitration-rules-2014-mediation-rules-portuguese-version.pdf>. Acesso em: 02 ago. 2022. p. 1-109.

IPEA. Comércio exterior do agronegócio: balanço de 2021 e perspectivas para 2022. **Carta de conjuntura**, n. 54, Nota de conjuntura 2, 1º trimestre de 2022.

KEER, Stephanie E.; NAIMARK, Richard W. Arbitrators Do Not “Split the Baby” - Empirical Evidence from International Business Arbitrations. **Journal of International Arbitration**, (©Kluwer Law International; Kluwer Law International, v. 18 Issue 5), p. 573–578, 2001.

LOMBARDI, Francesca. L’arbitro Internazionale. La questione della legge applicabile. Tesi di Laurea Magistrale. *In*: LOMBARDI, Francesca. **Giurisprudenza**. Pisa: Università di Pisa, 2014. p. 6-99.

MAPA - Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. 2020. Disponível em: <https://www.gov.br/agricultura/pt-br/assuntos/noticias/exportacoes-do-setor-agropecuário-registram-aumento-de-17-5-no-primeiro-quadrimestre-de-2020>. Acesso em: 14 jul. 2022.

MARRELLA, Fabrizio. Autonomia privata e contratti internazionali. *In*: MARRELLA, Fabrizio. **Autonomia Contrattuale e diritto privato europeo**. A cura di Gianluca Sicchiero. Verona: Casa editrice Dott. Antonio Milani, 2005. p. 6-85.

MARTINELLI, Dante Pinheiro. Negociação, administração e sistemas: três níveis a serem inter-relacionados. **R. Adm.**, São Paulo, v. 41, p. 353-368, out./nov./dez. 2006.

MARTINS, Paulo Antonio Rodrigues; FERREIRA, Rildo Mourão. As potencialidades da arbitragem em contratos relacionados ao agronegócio no centro-oeste brasileiro. **Cadernos de Direito Actual**, n. 12, p. 304-326, 2019.

MERCOSUL. **Informe Técnico de Comércio Exterior 2018**. Comité Técnico nº 6 “Estadísticas del Comercio Exterior del MERCOSUR”. UTECEM. Secretaría del MERCOSUR, 2019.

NEGREIROS, Teresa. **Teoria do Contrato**: novos paradigmas. 2. ed. Rio de Janeiro: Renovar, 2006.

NUNES, Thiago Marinho. Arbitragem no Agronegócio: flexibilidade, técnica e adequação. *In*: NUNES, Thiago Marinho. **Arbitragem no Agronegócio**. São Paulo: Editora Verbatim, 2018. p. 21-35.

OLIVEIRA Jr., Edson de. Medidas cautelares específicas: arresto, sequestro e busca e apreensão. **Justitia**, São Paulo, v. 46, n. 127, p. 51-59, out./dez. 1984.

OLIVEIRA, Rogério Nunes. A morosidade da entrega da jurisdição e o direito à razoável duração do processo judicial. **Revista da Faculdade de Direito de Campos**, ano IV, n. 4, ano V, n. 5, 2003-2004.

PIMENTEL, Adalberto. **A onerosidade excessiva nos contratos aleatórios**. São Paulo: Faculdade de São Paulo, 2014.

POMMIER, Jean-Christophe. **Principe d'autonomie et loi du contrat em droit international privé conventionnel**. Paris: Economica, 1992.

QMUL. **Queen Mary University of London**. International arbitration: corporate attitudes and practices. Londres, 2006. Disponível em: https://arbitration.qmul.ac.uk/media/arbitration/docs/IAstudy_2006.pdf. Acesso em : 02 ago. 2022.

RANOUIL, Véronique. **L'autonomie de la volonté**: naissance et évolution d'un concept. 1980. Travaux et recherches de l'université de droit, d'économie et de sciences sociales de Paris. Presses Universitaires de France: Paris, 1980. Disponível em: <https://gallica.bnf.fr/ark:/12148/bpt6k3362871d/f18.item.texteImage>. Acesso em: 06 jun. 2021.

RECHSTEINER, Beat Walter. **Arbitragem privada internacional no Brasil, depois da nova lei de 23.09.1996**: teoria e prática. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 1997.

REIS, Marcos Hokumura. Títulos de Financiamento do Agronegócio e Cláusula Arbitral: Coexistência Pacífica e Benéfica. In: **Arbitragem no Agronegócio**. São Paulo: Editora Verbatim, 2018. p. 151-157.

REIS, Tiago. **Entenda como funciona o preço das commodities e sua influência no mercado**. 2018. Disponível em: <https://www.sunoresearch.com.br/artigos/preco-das-commodities/>. Acesso em: 12 ago. 2021.

REIS, Tiago. **Mercado futuro**: o que é e como funciona? Vale a pena investir? 2017. Disponível em: <https://www.sunoresearch.com.br/artigos/mercado-futuro/>. Acesso em: 03 jul. 2021.

RENZO, Pravisano. **I contratti internazionali**: modelli contrattuali, aspetti fiscal e doganali. Santarcangelo di Romagna: Maggioli, 2021.

RIBEIRO, Joaquim de Sousa. **O problema do contrato**: as cláusulas contratuais gerais e o princípio da liberdade contratual. Coimbra: Almedina, 2003. (Coleção Teses).

ROPPO, Enzo. **O contrato**. Trad. Ana Coimbra e M. Januário C. Gomes. Coimbra: Edições Almedina, 2009.

ROSA, Camila da; SPALER, Mayara Guibor. Experiências Privadas de ODR no Brasil. **Revista Jurídica da Escola Superior de Advocacia da OAB-PR**, ano 03, n. 03, dez. 2018.

RUBINO-SAMMARTANO, Mauro. **International Arbitration**. Law and practice. Third edition. New York: JurisNet, 2014.

RULE, Colin. **Online dispute resolution for business**: B2B, e-commerce, consumer, employment, insurance, and other commercial conflicts. Jossey-Bass, San Francisco, CA, 2002.

SALES, Lilia Maia de Moraes; RABELO, Cilana de Moraes Soares. Meios consensuais de solução de conflitos. **Instrumentos de democracia**, Brasília, ano 46, n. 182, abr./jun. 2009.

SANTOS, Maurício Gomm. Arbitragem no Agronegócio: a particularidade e importância das entidades especializadas. *In*: **Arbitragem no Agronegócio**. São Paulo: Editora Verbatim, 2018. p. 37-52.

SANTOS, Ricardo Soares Stersi dos. **MERCOSUL e arbitragem internacional comercial**: aspectos gerais e algumas possibilidades. São Paulo: Del Rey, 1997.

SCHMITTHOFF, Clive M. The Unification of the law of international trade. **Journal of Business Law**, Londres, Stevens & Sons Ltd, 1968.

SCHOUCHANA, Felix. **Gestão de riscos no agronegócio**: mercados futuros, opções e swaps. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2013.

SCHUNK, Giuliana Bonanno. Onerosidade excessiva e contratos aleatórios. **Revista de Direito Civil Contemporâneo**, v. 5, ano 2, p. 83-96, São Paulo: Ed. RT, out./dez. 2015.

SEBRAE-SP. Terreno fértil. **Revista Conexão**, Plural Indústria Gráfica, São Paulo, SP, ano VII, n. 41, mar./abr. 2014.

SOUSA, Rosalina Freitas Martins de. **A função jurisdicional adequada e a releitura do princípio da inafastabilidade do controle jurisdicional**. Recife: O Autor, 2017.

TEUBNER, Gunther. **Global Bukowina**. Legal pluralism in the world society. Global Law Without a State. Aldershot: ed. Dartmouth, 1997, p. 3-28.

THEODORO JR, Humberto. **Processo de Execução**. 22. ed. São Paulo: Editora LEUD, 2004.

TIMM, Luciano Benetti; NUNES, Caio de Faro. Por que arbitragem no agronegócio? *In*: **Arbitragem no agronegócio**. São Paulo: Editora Verbatim, 2018. p. 9-19.

TRAKMAN, Leon. **The law merchant**: the evolution of commercial law. Colorado: Fred B. Rothman & Co. Littleton, 1983.

TUCCARI, Emanuele. La (s)consolante vaghezza delle clausole generiche per disciplinare l'eccessiva onerosità sopravvenuta. **Contratto e impresa**. Dialoghi con

la giurisprudenza civile e commerciale, Padova, IT: Cedam, v. 34, n. 2, p. 843-885, 2018.

UNCITRAL. **Lei Modelo da Uncitral sobre Arbitragem Comercial**. 2021.

Disponível em:

https://dgpj.justica.gov.pt/Portals/31/Edi%C3%A7%C3%B5es%20DGPJ/Lei-modelo_uncitral.pdf?ver=BNXecmWCrRQkw6nwQRHOYQ%3D%3D. Acesso em: 06 fev. 2022.

UNIDROIT. **Princípios UNIDROIT Relativos aos Contratos Comerciais**

Internacionais 2010. 2010. Disponível em:

https://www.UNIDROIT.org/english/principles/contracts/principles2010/translations/bl_ackletter2010-portuguese.pdf. Acesso em: 12 abr. 2021.

VENTURA, Carla A. Arena. Da negociação à formação dos contratos internacionais do comércio: especificidades do contrato de compra e venda internacional. **Revista eletrônica de Direito Internacional**, v. 6, 2010.

VICENTE, José Maria Espinar. **La regulación jurídica de los contratos internacionales de contenido económico**. Madrid: Editoriales de Derecho Reunidas, 1977.

WEGEN, Gerhard; WILSKE, Stephan. Applicable time zones for deadlines in international arbitration proceedings. **Journal of International Arbitration**, Kluwer Law International, Netherlands, v. 21, n. 2, p. 205-209, 2004.

WYPYCH, Gustavo Henrique. Arbitragem internacional: leis modelos da UNCITRAL e IA-A. **Revista Brasileira de Direito Internacional**, Curitiba, v. 2, n. 2, jul./dez. 2005.

YU, Hong-lin. Total separation of international commercial arbitration and national court regime. **Journal of International Arbitration**, Great Britain, v. 15, n. 2, p. 145/166, 1998.

ZYLBERSZTAJN, Décio. Conceitos gerais, evolução e apresentação do sistema agroindustrial. In: ZYLBERSZTAJN, D.; FAVA, M. F. (org.). **Economia e Gestão dos Negócios Agroalimentares**. São Paulo: Pioneira, 2005. p. 1-20.