

---

## O PROBLEMA DA QUALIFICAÇÃO JURÍDICA DOS CONTRATOS DE INTEGRAÇÃO VERTICAL AGROINDUSTRIAIS NO DIREITO BRASILEIRO

### The Problem of Legal Qualification of Contracts of Vertical Integration Agroindustrials in the Brazilian Law

---

Nunziata Stefania Valenza Paiva\*

**RESUMO:** O presente trabalho aborda o tema dos contratos de integração vertical agroindustriais como modelos de acordo desenvolvidos na prática do agrobusiness, porém sem regulamentação por lei específica sendo, portanto, classificados como contratos atípicos. A proposta do trabalho é apontar as diretrizes para a construção do conceito desse modelo contratual baseado nos critérios da reciprocidade de obrigações e dependência econômica, bem como propor uma qualificação jurídica sob a ótica da autonomia frente aos demais tipos contratuais existentes no ordenamento brasileiro.

**ABSTRACT:** The present work talks about the contracts of vertical integration agroindustrials as a deal model developed in the agribusiness practice, however, without specific law regulation, which is, therefore, classified like atypical contracts. The proposal of this work is to aim the guidelines to a construction of the concept of this contractual model based on the criteria of reciprocal obligations and economic dependence, as well as propose a legal qualification from the perspective of autonomy compared to other contract types in the legal system in Brazil.

**PALAVRAS-CHAVE:** contrato; integração econômica; agroindústria; natureza jurídica.

**KEYWORDS:** Contract. Economic Integration. Agribusiness. Law.

## INTRODUÇÃO

O presente artigo foi produzido a partir dos estudos realizados pela autora em projetos de iniciação científica durante a graduação na UFV bem como baseia-se nos resultados alcançados na pesquisa efetuada no Instituto de Direito Agrário Internacional e Comparado localizado em Florença – Itália, por ocasião do curso de especialização em Direito Agrário Internacional.

Para começar a falar em Contratos de Integração na Agroindústria faz-se necessária a visualização do processo de modernização da agricultura no mundo e, especialmente, no Brasil. A agricultura modernizou-se deixando de ser atividade eminentemente primária, voltada para a subsistência, passando a ser um dos setores que mais se vincula direta ou indiretamente às demais atividades produtivas, de transformação ou comercialização, inserindo-se, pois, no mercado. As mudanças operadas pela agricultura logicamente trouxeram mudanças nas relações do agricultor com os demais agentes econômicos, contribuindo para a especialização da produção agropecuária e para a modernização dos modelos industriais e de comercialização.

As políticas agrícolas tradicionais, centradas na produção, produzindo impacto cada vez menor na economia, lentamente se transformaram de forma a considerar a importância do sistema agro-alimentar como um todo e não apenas as propriedades rurais. Assim a inter-relação existente entre agricultura e indústria, agricultura e comércio tornaram-se patente reclamando uma nova avaliação do fenômeno agrário por parte das diversas ciências, dentre as quais o Direito.

---

\*Graduada em Direito pela Universidade Federal de Viçosa; bolsista de pesquisa no Instituto di Diritto Agrario Internazionale e Comparato – IDAIC – Firenze (Itália); Mestre em Direito Civil pela Faculdade de Direito da Universidade Federal de Minas Gerais; professora de direito civil e direito internacional público e privado na Escola de Estudos Superiores de Viçosa - ESUV – Viçosa/MG; advogada. E-mail: nunziatapaiva@yahoo.com.br

Embora salutar a transformação pela qual passe a agricultura também traz dificuldades no seu gerenciamento e na tutela do setor agrícola, devido a problemas tais como excedentes de produção e instabilidade na oferta. O desequilíbrio do setor agrícola quando se refere ao poder contratual é agravado pelo advento de uma agricultura cada vez mais tecnológica, pois uma progressiva expansão da produtividade comporta uma expressiva oferta agrícola em detrimento a uma demanda que tende a cair ou estabilizar-se nos países onde o desenvolvimento tecnológico é maior. No contexto das sociedades industrializadas as mutações qualitativas das relações entre a agricultura e a indústria constituem um dado novo. As modificações mais significativas, segundo Jannarelli (1993, p.111), surgem das profundas transformações ocorridas no setor industrial e que interessam às indústrias alimentícias.

As indústrias alimentícias buscando posicionar-se no mercado competitivo cada vez mais agressivo adotaram modernas técnicas de *marketing* fundadas preferencialmente sobre a diferenciação dos produtos a serem oferecidos no mercado consumidor. Particularmente, para assegurar fontes constantes de fornecimento de matéria-prima idônea destinada à transformação industrial, optaram por uma política contratual de integração. Nesse sentido afirma Jannarelli,

In alternativa alla soluzione, economicamente non sempre praticabile, di inglobare nell'attività di impresa anche la fase agricola (integrazione verticale in senso stretto), ossia quella legata alla produzione della materia prima, l'integrazione mediante contratto (ossia la quasi-integrazione) ha rappresentato il veicolo attraverso il quale l'impresa industriale o commerciale operante nel settore dell'alimentazione si è indirizzata alla creazione di una propria rete di fornitori di prodotti agricoli con l'obiettivo, soprattutto, di orientare l'offerta alle esigenze specifiche proprie dei processi di trasformazione e di commercializzazione dei prodotti. <sup>1</sup> (JANNARELLI, 1993, p.111)

Assim, pode-se dizer que os contratos de integração vertical agroindustriais, nesse âmbito, realizam o importante papel de instrumento de modernização da agricultura através da cooperação entre o setor produtivo, transformador e distribuidor. Pode-se até mesmo afirmar que o papel desses contratos seria o de fortalecer a atividade empresarial através da minimização dos riscos existentes, sobretudo, às oscilações de mercado.

## 1 O FENÔMENO ECONÔMICO DA INTEGRAÇÃO NO CAMPO DA PRODUÇÃO AGRÍCOLA

Preliminarmente é necessária uma definição geral do fenômeno de integração, que deverá referir-se ao fenômeno de origem econômica enquanto que a definição jurídica só é possível de se obter a partir da análise da disciplina legal de cada país.

O fenômeno de integração indica certo tipo de interação econômica entre duas partes que desenvolvem uma das operações do ciclo produtivo referentes a produção, transformação e venda de um determinado produto. Existe um centro de decisões que se concentra na parte

<sup>1</sup> Alternativamente à solução, economicamente sem sempre prática, de englobar na atividade da empresa também a fase produtiva agrícola (integração vertical no sentido estrito), ou seja aquela ligada à produção da matéria-prima, a integração mediante contrato (a quase-integração) representou o veículo por meio do qual a empresa industrial ou comercial que operam no setor alimentício se orientou para a criação de uma rede própria de fornecedores de produtos agrícolas com o objetivo, sobretudo, de coordenar a oferta às exigências específicas próprias dos processos de transformação e de comercialização dos produtos. *Tradução nossa.*

que desenvolve ao menos duas das operações descritas anteriormente, e que normalmente seriam desenvolvidas por diferentes núcleos operativos. São possíveis formas de integração em diferentes níveis, como exemplo, no setor distributivo para ligar o produtor ao varejista. Distinguem-se três formas de integração, quais sejam a horizontal, as partes pertencem a mesma categoria econômica; a vertical, as partes pertencem a categorias diferentes; e a circular que compreende ao mesmo tempo ambas as formas de integração.

Mas observar-se que, na realidade, frequentemente não se realiza uma verdadeira e própria integração vertical, mas simplesmente o fenômeno que os economistas chamam de “quase-integração”, e que corresponde ao meio termo entre a integração total e o livre mercado (JANNARELLI, 1981, p.327 e ss.)<sup>2</sup> Também chamada de integração contratual tal forma integrativa conserva a independência jurídica das partes, ao contrário da integração total em que haveria a perda da independência econômica e jurídica de uma das partes, e do livre mercado no qual se conservam a independência econômica e jurídica (JANNARELLI, 1981, p.327).

As formas de integração mencionadas podem ser encontradas basicamente em todos os setores produtivos e, particularmente, no setor produtivo agrícola a integração é frequente seja na forma horizontal seja na vertical. Na primeira os produtores se associam com o fim de colocar no mercado os seus produtos. As formas de associação de produtores como as cooperativas e consórcios são sempre bem vistos de forma que são numerosas as normativas que incentivam tais associações.

A forma de integração vertical é menos presente na prática, pois implica na concentração de custos e riscos e pode ser representada por uma empresa industrial ou comercial que cultiva um fundo agrícola próprio, utilizando a produção na própria atividade de transformação ou comercialização.

No entanto a forma de integração que vem se desenvolvendo com maior frequência na prática é a integração contratual representada por uma empresa industrial ou comercial que adquire os produtos necessários a própria atividade através de um ou mais contratos de cultivo ou de criação de animais estabelecidos com uma empresa agrícola. Essa chamada integração contratual ou quase-integração que atua por meio de contratos, pode apresentar um vínculo de agregação mais ou menos estreito entre as partes. Assim, haverá a quase-integração parcial quando o vínculo entre as partes for mais brando de forma que a empresa industrial ou comercial se integre à empresa agrícola para garantir o seu fornecimento de matéria-prima. De outra forma, haverá a quase-integração total quando a parte agrícola se vincula a parte industrial/comercial garantindo-lhe o fornecimento de matéria-prima e recebendo dela provisões de insumos, financiamentos e assistência técnica.

A partir de uma análise econômica, podem ser individualizadas três características básicas dos contratos de integração vertical agroindustriais. A primeira diz respeito a repartição dos riscos e até mesmo a redução ou anulação de alguns destes, seja para produtor quanto a colocação dos seus produtos no mercado, seja para a indústria quanto ao fornecimento regular de matéria-prima de qualidade. A segunda característica é concernente a multiplicidade e

<sup>2</sup> Segundo o qual a expressão *quase-integração*, ou melhor, *integração mediante contrato*, é utilizada na literatura econômica para descrever as relações contratuais que se organizam entre diversos setores produtivos com o fim de coordenar as atividades da empresa que atuam nos vários segmentos da cadeia produtiva que compreende os setores da produção, transformação e distribuição dos bens, sob a direção de um pólo integrador (tradução nossa). Tais relações desenvolvem, sem dúvida, um papel restritivo no mercado o que nos leva a uma interessante análise de sua compatibilidade com as normas vedam as restrições à concorrência.

a particularidade das formas de remuneração acordadas pelas partes. A terceira característica desses contratos é representada pela renúncia por parte do produtor agrícola (via de regra, é sobre a indústria que recai a maior parte do poder de decisão) de parcela dos seus poderes de autodeterminação em favor do integrador através da assunção de obrigações, dentre as quais a mais comum é a de submeter-se às regras técnicas, ao controle, à produção exclusiva de certos bens condicionada pela indústria.

Interessante observar que em alguns casos, como se verifica na prática brasileira, o nível de autonomia contratual do produtor agrícola é tão baixo que se chega a uma situação de verdadeira subordinação, semelhante àquela encontrada nos vínculos trabalhistas. Daí, a utilização dos contratos de integração vertical agroindustriais, em muitos casos, como instrumentos de simulação de uma verdadeira relação trabalhista, objetivando-se assim fugir aos encargos trabalhistas dispostos pelas leis do trabalho. No entanto o verdadeiro contrato de integração vertical não pode ser jamais confundido com os contratos trabalhistas. No primeiro há uma cooperação inter-empresarial e as partes devem manter a independência jurídica, enquanto que na segunda, simplesmente, a força de trabalho é alienada à empresa e há a subordinação do trabalhador ao empregador.

## 2 A PRÁTICA CONTRATUAL AGROINDUSTRIAL NO BRASIL

No Brasil, nos últimos dez anos, multiplicaram-se os contratos de integração vertical que são distintos da multiplicidade de contratos de simples comercialização encontrados no Código Civil Brasileiro. São sujeitos daqueles produtores agropecuários e empresas privadas que se relacionam fora do livre mercado que é substituído pela articulação de unidades de produção familiar com uma unidade central de processamento, exportação ou compra que regula, antecipadamente, mediante contrato, o preço, a forma de produção, a qualidade e quantidade do produto e o crédito.

Do ponto de vista econômico, resultados de observações empíricas (BANDO, 1998, p.9) indicam que a atividade regulada por contratos de integração gera profundas transformações tecnológicas e organizacionais, além de caracterizar os produtores integrados como um conjunto diferenciado de produtores rurais.

A empresa integradora garante que fornecerá ao produtor integrado pintos de um dia, ração, medicamentos, assistência técnica e a comercialização do produto. O integrado deve fornecer galpão com os equipamentos, mão-de-obra e aquecimento. O pagamento é feito de acordo com o desempenho do lote de frangos, expresso nos índices de produtividade, levando em consideração a mortalidade, a conversão alimentar e o peso médio.

Para Lopes (1998, p.6) os pequenos e médios produtores articulam-se com o complexo agroindustrial avícola por meio da integração por intermédio do mercado. No primeiro caso, este processo faz-se via cooperativa que atua no campo industrial (na produção de pintos, ração e na transformação e comercialização do frango), ou com as empresas privadas. Na integração direta com a empresa industrial ficam quase que eliminados os efeitos diretos do mercado nas relações entre a empresa integradora e os produtores rurais.

Através da análise de trabalhos específicos das áreas observa-se uma tendência por todo o país de crescimento dessa forma de produção de frangos. A eficiência do sistema é notável, sobretudo quando se consideram as grandes empresas integradoras, como a Sadia, Pif Paf (atual Rio Branco Alimentos S/A) e Perdigão, que, por atuarem também na produção de insumos

básicos e por trabalharem em grande escala, conseguem enfrentar com menores problemas os períodos desfavoráveis. Interessante constatação apontada por Lopes (1998, p.13), e que se coaduna com a ideia de especialização e profissionalização da produção voltada para o mercado, é que no setor avícola, bem como em outros setores da produção agropecuária, o constante desenvolvimento tecnológico que vem ocorrendo acaba por exigir que se criem condições adequadas para que esses animais possam se desenvolver de forma rápida e lucrativa, fugindo muitas vezes à realidade dos produtores independentes, principalmente os pequenos. Assim, para o produtor, a integração vem se tornando um sistema quase que dominante no complexo agroindustrial avícola brasileiro, ou seja, dada a especificidade e profissionalidade da atividade a integração deixa de ser alternativa para se tornar exigência do mercado sobre o produtor e o industrial.

Mas o que levaria os produtores e industriais/comerciantes a trocar a liberdade do mercado para adotar o sistema da coordenação contratual? Uma das possíveis respostas talvez esteja na necessidade do mercado de manter um fluxo contínuo de produção para atender a demanda presente e conquistar novos mercados. Para manter essa produção constante as empresas necessitam de um fornecimento de matéria-prima em quantidade pré-estimada, e algumas vezes com qualidade e características específicas para atender a especificidades do mercado consumidor cada vez mais diversificado e exigente. Uma das formas para as empresas atingirem esse objetivo é integrar sua atividade a atividade produtiva por meio de uma quase-integração, de forma a manter a independência jurídica dessas entidades, e com a segurança que o instrumento contratual oferece.

Os contratos de integração vertical vêm sendo fortemente utilizados tanto dentro dos setores de industrialização como o de comercialização. Tanto é assim que a maioria da produção de legumes para processamento é produzida sob contrato na França, na Holanda e no Reino Unido e que esses contratos não são meramente de entrega e de venda, mas se constituem em “contratos de transferência administrativa ou empresarial” em que as empresas contratantes são responsáveis por muitas ou todas as tomadas de decisão, ou pela execução de atividades do processo de produção agrícola, incluindo oferta de insumos, determinação das épocas de plantio e tratamento, e até mesmo realizando a colheita e o transporte.

Outro setor produtivo agrícola brasileiro em que ocorrem com muita frequência a integração vertical por meio de contratos é o setor de fruticultura. É o que ocorre, por exemplo, com o cultivo de uva fina nordestina e a maçã catarinense e sul-rio-grandense que com plantio irrigado e logística mais aprimorada conseguiram alcançar o mercado externo. Em um recente trabalho de mestrado sobre as estruturas de coordenação vertical contratual no complexo agroindustrial frutícola brasileiro, Bando (1998, p.10) defende que a coordenação vertical se constituiria numa alternativa de viabilidade de melhorias, possibilitando atender tantos aos requisitos comerciais quanto tecnológicos, além de permitir a progressiva modernização dessa atividade econômica (fruticultura) e até de certa forma, melhorar as condições de vida dos produtores rurais, sobretudo em locais onde o mercado é pouco estruturado como na Zona da Mata.

### **3 O CONCEITO E A QUALIFICAÇÃO JURÍDICA DOS CONTRATOS DE INTEGRAÇÃO VERTICAL AGROINDUSTRIAIS NO BRASIL**

No Brasil, como já foi dito anteriormente, não existe lei que regule especificamente os contratos de integração vertical, nem tampouco doutrina jurídica que tenha se ocupado do tema em profundidade.

*R. Fac. Dir. UFG, V. 33, n. 2, p. 184-198, jul. / dez. 2009*

A primeira tentativa brasileira de normalização desses contratos é o projeto de lei 4.378/98 de autoria do deputado Sr. Clementino Coelho e que hoje encontra-se em trâmite pelo Congresso Nacional. No art. 2º do referido projeto vem definido o chamado “contrato de produção integrada” como sendo,

Art. 2º, IV – aquele em que produtor rural integrado e agroindústria, mediante acordo, definem os objetivos da colaboração recíproca, as regras da parceria, as normas técnicas e parâmetros de desempenho a serem observados pelas partes, os direitos e deveres recíprocos, prazo de vigência do trabalho em parceria, assim como os parâmetros e os critérios de remuneração da parte contratada para a realização de determinada etapa do sistema de produção integrada ou para o suprimento de determinados produtos. (BRASIL, 1999)

Tal definição merece algumas críticas a respeito de não servir tecnicamente como conceito do contrato de integração vertical agroindustrial, mas somente descrever o conteúdo que esses contratos deverão ter. A definição tal como se apresenta prende-se à ideia de “parceria” como a união de pessoas com fim comum e ao que parece é mais uma tentativa de institucionalizar, através de lei específica, uma relação jurídica que tem se multiplicado na prática entre as indústrias beneficiadoras de carnes e os criadores de aves e suínos. Essa relação jurídica, na prática, se reveste da forma de contrato agrário de parceria, e muito embora haja de fato certa cooperação verifica-se que os interesses das partes integrantes não são comuns, pois a uma parte interessa receber constantemente a matéria-prima na quantidade e qualidade pré-estabelecidas e à outra receber o preço pelo engorda dos animais. Na verdade, não há a distribuição de riscos e lucros e a necessidade prática de estabelecer cláusulas contratuais, para melhor atender ao interesse das partes, acabam por desvirtuar o contrato de parceria regulado pelo Estatuto da Terra<sup>3</sup>.

Na verdade, esse e muitos outros contratos estabelecidos na prática contratual brasileira são contratos de integração vertical que possuem como características básicas (BANDO, 1998; LOPES, 1998; VALENZA, 2000):

A interação dos setores agrícolas e industrial com a diminuição dos riscos para ambos, sobretudo quanto ao fornecimento de matéria-prima para a indústria, e a comercialização dos produtos para o produtor.

Preço pré-estabelecido e multiplicidade das formas de pagamento.

Diminuição do poder decisório do produtor que se obriga a acatar as determinações técnicas da indústria na sua produção. Há o interesse da indústria não somente na aquisição da matéria-prima, mas também uma grande preocupação com as etapas de criação e produção.

Por isso a definição constante do projeto de lei parece não atender à necessidade de conceituação e qualificação da categoria mais genérica dos contratos de integração vertical. Além de não definir o objeto do contrato, qual seja o fornecimento recíproco de bens ou serviços, não deixa claro se essa normativa serve para regular os contratos entre produtor agrícola (e não só o criador de animais) e a indústria, e por fim não define se os sujeitos da relação podem figurar individualmente ou associados deixando margem a questão das cooperativas poderem atuar em algum dos pólos da relação.

<sup>3</sup> O Decreto nº 59.566 de 14 de novembro de 1966, no art. 2º *caput* e parágrafo único dispõe que “todos os contratos agrários reger-se-ão pelas normas do presente Regulamento, as quais serão de obrigatoria aplicação em todo o território nacional e irrenunciáveis os direitos e vantagens nelas instituídos. Qualquer estipulação contratual que contrarie as normas estabelecidas neste artigo será nula de pleno direito e de nenhum efeito”.(BRASIL, 1966)

Quanto a natureza jurídica dos contratos de integração vertical na prática brasileira, enquanto de um lado tende-se a enquadrá-los nas categorias típicas existentes, notadamente a compra e venda e a parceria, de outro começam a surgir entendimentos, por ora, jurisprudenciais de que esses contratos seriam uma categoria atípica autônoma em relação às demais categorias contratuais existentes no ordenamento brasileiro. Nesse sentido é a decisão do Tribunal de Alçada do Paraná em apelação cível:

INDENIZAÇÃO. PARCERIA AVÍCOLA. ESTATUTO DA TERRA. INAPLICABILIDADE. CONTRATO ATÍPICO. NEGÓCIO DE INTERESSE DO DIREITO CIVIL.

A parceria avícola ajustada entre as partes induz contrato atípico, celebrado com plena liberdade na regulamentação das relações jurídicas, sem qualquer subordinação à disciplina dos modelos legais, estes sujeitos às normas dos artigos 92 a 96 da Lei nº 4.504 de 30-11-64 (Estatuto da Terra e artigos 1º a 5º do Decreto nº 59.566 de 14-11-66), e também sem chocar-se com o artigo 39 do Regulamento. Indenização indevida.

(...) Efetivamente, embora sedutora a argumentação no sentido de tratar-se de uma parceria rural sob a regência da legislação agrária invocada, porque esta é mencionada no contrato adesivo formulado pela própria apelada e, conseqüentemente, contra ela interpretada, segundo a hermenêutica, de parceria rural não se trata, nem de sociedade.

Esses institutos, segundo as conclusões da própria sentença, encontram-se hibridados numa forma nova que preserva características de ambos sem, contudo, traduzir-se fielmente em nenhum deles.

Em conseqüência, torna-se temerário acolher o pedido, enquadrando-se o negócio jurídico realizado (e, posteriormente distratado) como sendo parceria agrícola exclusivamente para ensejar sua regência pelos diplomas da terra. Essa hipótese, data vênua, não se sustenta como tese, restando descartada. (PARANÁ, 1996)

### **3.1 A Diferenciação dos Contratos de Integração Vertical Agroindustriais dos Demais Tipos Contratuais Brasileiros**

Partindo do ponto de que os contratos de integração vertical agroindustriais levados a efeito na prática brasileira constituem-se em tipos autônomos, atípicos legalmente, pois não são regulados por lei específica, típicos socialmente, pois são reconhecidos pela prática social, é preciso distingui-los dos demais tipos contratuais com os quais guardam certo grau de semelhança. Nesse processo de buscar as figuras típicas que lhes são semelhantes, há uma tentativa, sobretudo da jurisprudência, de suprir as lacunas existentes justamente pela falta de contornos legais precisos num sistema como o brasileiro em que a lei é fonte primária. No entanto, como pode ser observado da análise abaixo, em nenhuma das fórmulas típicas existentes enquadram-se com perfeição os contratos de integração, sem perda da função almejada pelas partes. Normalmente, os contratos de integração vertical agroindustriais são conduzidos aos seguintes tipos legais: a compra e venda de coisa futura, a empreitada, a sociedade, o trabalho subordinado e a parceria agrária.

#### *A) Contrato de compra e venda*

A compra e venda é, conforme Gomes (1997, p.221), o contrato pelo qual uma das partes se obriga a transferir a propriedade de uma coisa à outra, recebendo, em contraprestação, determinada soma de dinheiro ou valor fiduciário equivalente. Seu fim específico é a

*R. Fac. Dir. UFG, V. 33, n. 2, p. 184-198, jul. / dez. 2009*

alienação de um bem. As pessoas que o celebram têm a intenção, respectivamente, de transferir e adquirir a propriedade. Têm como elementos essenciais a coisa que pode ser presente ou futura, conforme exista no momento do acordo ou venha a existir posteriormente, o consentimento e o preço que deve ser equivalente ao valor da coisa, sendo inadmissível o preço vil.

O contrato de integração vertical guarda, sem dúvida, muita semelhança ao contrato de compra e venda, pois em ambos há a intenção de transferir a propriedade de um bem. No entanto, no contrato de integração vertical, além da transferência de bens móveis (produtos vegetais e animais que são matérias-primas para a indústria), há também a prestação de um serviço. Portanto, coexistem num mesmo grau de importância as obrigações de dar, consubstanciada na entrega dos produtos e do preço, e de fazer consubstanciada na atividade agrária, conforme as técnicas ditadas pelo integrador. Além do mais, o preço pago pelo produto que é fornecido pelo empreendedor agrícola, não corresponde somente ao seu valor, mas engloba o trabalho e a estrutura de empresa colocada à disposição da indústria. Por fim, o interesse da indústria no procedimento que leva à produção da sua matéria-prima não existe no contrato de venda no qual interessa somente o produto final.

No contrato de integração vertical, a intenção das partes não é somente a de trocar bens por dinheiro, mas, em última análise, visam organizar o mercado em que atuam, direcionando a oferta de produtos agrícolas ao mercado consumidor.

#### *B) Contrato de empreitada*

Talvez, dentre todas as categorias contratuais típicas do direito brasileiro, a que mais se assemelhe ao contrato de integração vertical na sua efetivação seja o contrato de empreitada. No contrato de empreitada, uma das partes obriga-se a executar, por si só, ou com o auxílio de outros, determinada obra, ou a prestar certo serviço, e a outra, a pagar o preço respectivo. Obra significa todo o resultado a se obter pela atividade ou pelo trabalho. A obra não precisa ser fruto da atividade exclusiva da parte que se obrigou a executá-la, a menos que o contrato se tenha celebrado *intuitu personae*. É desnecessário que se tenha organização própria com os meios adequados à execução. Mas existe a chamada empreitada empresarial, na qual a obra deve ser feita segundo um projeto, podendo o dono da obra fiscalizar a execução dos trabalhos. Na empreitada, coexistem importantes obrigações de dar e de fazer.

Apesar disso, contrato de integração vertical ainda não se traduz fielmente numa empreitada, pois seu objetivo não se restringe a obter uma obra sob encomenda, mas no âmbito sempre mais amplo do mercado, pretende equilibrar o fornecimento de matéria-prima à demanda de consumo, tanto em quantidade como em qualidade. Na integração vertical, é fundamental a organização própria do integrado e do integrante dos fatores de produção, pois trata-se de uma coordenação inter-empresarial. Ademais, como já defendia Carrozza (1984, p.574), no caso de se atribuir a disciplina legal da empreitada ao contrato de integração agroindustrial, restaria saber quem é o empreiteiro e quem é o dono da obra. Isso porque, com relação ao produto agropecuário a ser fornecido na quantidade e qualidade pré-determinada, empreiteiro será o empresário agrário, mas todas as vezes que há a obrigação de fornecer insumos, sementes ou animais para a engorda, ou há a obrigação de prestar outros serviços, então ter-se-ia uma peculiar empreitada bilateral, ou seja, com prestações recíprocas cruzadas.

De qualquer maneira, o contrato de empreitada no Código Civil brasileiro de 2002 só se refere à construção e, por esse motivo, não se enquadra mais no conceito acima exposto de que desfrutava no Código de 1916.



### *C) Contrato de sociedade*

Sociedade é o negócio jurídico pelo qual duas ou mais pessoas se obrigam mutuamente a somar esforços e recursos para o exercício de atividade econômica, em proveito comum. Portanto, o objetivo dos que se agrupam, considerado no seu aspecto subjetivo, é o proveito comum.

No contrato de integração vertical, embora a própria denominação indique uma certa cooperação entre dois entes, estes não se unem somente para alcançar um fim econômico, que, como foi dito anteriormente, é o de organizar a oferta de matéria-prima, mas também para trocar produto por preço. Além do mais, os sujeitos dos contratos de integração não perdem sua autonomia jurídica, mas tão somente sua autonomia econômica, de forma que não há o surgimento de uma pessoa jurídica nova.

### *D) Contrato de trabalho subordinado*

No direito brasileiro, o contrato de trabalho subordinado é regulado pela CLT (Consolidação das Leis Trabalhistas) e figura como o contrato em que o empregado submete sua força de trabalho (físico ou intelectual) ao comando do empregador em troca do salário. É a clássica sujeição do trabalho ao capital, tutelada por leis rigorosas. No trabalho subordinado, a característica fundamental é a sujeição do trabalhador ao empregador, estando ele sujeito às decisões, às técnicas de trabalho, ao horário de trabalho pré-dispostos pelo empregador.

No contrato de integração vertical, embora exista realmente a perda da autonomia econômica do integrado (o produtor agrícola), a grande ingerência da indústria no processo produtivo utilizado pelo produtor e a superioridade do poder contratual do integrador sobre o integrado, não há a mesma subordinação que existe no contrato de trabalho. Nessa a sujeição é econômica e jurídica, enquanto que naquele o integrado mantém sua independência jurídica e pode aumentar seu poder contratual através de formas associativas. No contrato de integração, o que se coloca à disposição é a organização dos fatores produtivos e não o trabalho do integrado. No entanto, deve-se estar atento sempre à possibilidade de fraude às leis trabalhistas quando se faz um pseudo-contrato de integração vertical para encobrir um verdadeiro trabalho subordinado, principalmente nos casos em que o preço recebido pelo produtor integrado equivale somente ao valor da mão-de-obra empregada.

### *E) Contrato de parceria*

No Brasil, é muito comum utilizar-se do tipo contratual da parceria pecuária no setor de engorda e abate de frangos e suínos para fim industrial. O contrato de parceria é contrato agrário previsto no Estatuto da Terra (BRASIL, 2001).

Há de se observar estritamente o dispositivo da lei, sob pena de nulidade, sobretudo quanto à porcentagem de partilha dos riscos e lucros.

No contrato de integração vertical, não há uma partilha de riscos e lucros, mas estes são precisamente definidos no momento de realização do acordo sem que se atenham aos percentuais fixados pela lei da terra. Não há a rigor divisão de lucros e dividendos a exemplo da sociedade, mas troca de coisa por preço, acrescido de obrigações de fazer. Portanto, o contrato de integração não pode ser considerado um contrato agrário de parceria.

No caso do cultivo e venda de produtos agrícolas, objeto de alguns contratos de integração vertical, não pode ser-lhes atribuída a qualificação de parceria agrícola, pois não há a cessão específica do imóvel rural para a agroindústria, uma vez que a atividade de cultivo continua sendo operada pelo produtor rural, proprietário ou arrendatário do imóvel rural.

### 3.2 Uma Proposta de Conceituação e Qualificação Jurídica dos Contratos de Integração Vertical Agroindustriais

Analisada a matéria no que diz respeito aos seus aspectos gerais de inserção na esfera econômica e na prática contratual, e ainda tendo como ponto de partida estudos de direito comparado dos ordenamentos jurídicos italiano e francês no que tange à qualificação dos contratos de integração vertical resta, agora, propor um conceito e uma qualificação jurídica que possam ser atribuídos a esses contratos no sistema jurídico brasileiro.

O sistema jurídico brasileiro consagrou no setor privado do direito o princípio da autonomia da vontade. Tal princípio que no século XIX constituía a “pedra angular do direito”, numa época em que vicejava o liberalismo na economia e o voluntarismo no Direito, sofreu atenuações no mundo atual de modo a ser tornar menos uma vontade estritamente individual para tentar equilibrar vontade individual e interesse social. Contudo, o princípio da autonomia da vontade continua determinando as relações entre particulares e na Constituição Brasileira de 1988 é especialmente tutelado no título primeiro que trata dos Princípios Fundamentais, art. 1º que dispõe na alínea IV o respeito dos valores sociais do trabalho e da livre iniciativa.

No Direito moderno, é facultado ao sujeito, por sua livre iniciativa, criar, mediante vínculo contratual, quaisquer obrigações. Embora existam os tipos contratuais definidos em lei, as pessoas não estão adstritas a usá-los. Desfrutem, pois, da liberdade de contratar ou obrigar-se. Os contratos que se formam segundo as disposições legais são chamados *contratos típicos* e os que se forma à margem dos paradigmas legais estabelecidos denominam-se *contratos atípicos*. Segundo Gomes

A expectativa dos litigantes de que as sentenças sejam fundadas em artigos de lei leva os juizes a forçar a inserção de figuras atípicas no esquema de contratos típicos, em vez de recorrerem aos princípios gerais do direito contratual. Essa tendência manifesta-se a pretexto de resguardar a certeza do direito, mas é condenável. (GOMES, 1997, p.102)

Os contratos de integração ao que tudo indica pertencem a essa categoria contratual de contratos atípicos e inominados. Nascidos da necessidade sócio-econômica desses tempos modernos, do processo de modernização da agricultura e fortalecimento da sociedade de consumo, da tentativa de conciliar a oferta de produtos, quantitativa e qualitativamente, ao mercado consumidor, a integração vertical via contratos coloca-se como uma alternativa frente à leis de livre mercado. Através dos contratos de integração e dos acordos coletivos (*accordi interprofessionale e l'économie contractuelle*)<sup>4</sup> o setor agrícola passa a produzir os bens que o consumidor quer adquirir, seja *in natura*, seja transformado pela indústria, na quantidade que será de fato consumida.

A configuração da natureza jurídica dos contratos de integração vertical é difícil devido às múltiplas faces de que se reveste. Além do que, não há um critério único para distinguir os diversos tipos de contrato. O elemento distintivo para alguns é a causa ou função econômico-social do contrato, para outros, a norma cogente que indica os caracteres essenciais de um contrato, e por fim há quem entenda que o critério distintivo geral é a natureza da prestação. Segundo Gomes (1997, p.108), qualquer um desses critérios é insuficiente pelo que sugere

<sup>4</sup> Tradução aproximada: acordo interprofissional e economia contratual.

a adoção de critérios múltiplos e heterogêneos, como ocorre na distinção dos tipos legais: qualidade das partes, natureza do bem que é objeto do contrato, conteúdo das prestações, fator tempo e modo de aperfeiçoamento do contrato. Ainda segundo Gomes (1997, p.108) o problema se resolveria pela aceitação da *categoria lógica do tipo*, elaborada pela doutrina alemã e contraposta ao conceito, pois, enquanto este põe em evidência os elementos comuns a todos os indivíduos do grupo, o tipo se constrói individualizando os dados característicos em função de um quadro total que se apanha globalmente sem que seja necessário que todos os dados estejam presentes em todos os indivíduos do grupo.

No entanto, uma vez inexistente o tipo legal de contrato de integração vertical agroindustrial, é ainda assim possível afirmar sua autonomia frente às demais categorias contratuais típicas, tais como a compra e venda, a empreitada, o trabalho subordinado, a parceria agrária e a sociedade, seja pela diferença quanto a função econômico-social, seja pelos elementos que o compõe.

Trata-se, portanto, de uma categoria contratual autônoma e que por não possuir disciplina legal específica no Brasil, é uma categoria atípica e inominada legalmente. No entanto, socialmente ela pode ser considerada típica e nominada porque a sociedade acabou por criar um conjunto de usos e normas sociais para disciplinar os contratos de integração vertical e assim acabou por atribuir-lhes um nome em seu meio. Porém o grande problema das categorias contratuais atípicas legalmente continua existindo para os contratos de integração vertical e refere-se à aplicação do regime jurídico apropriado. Não resta dúvida que, neste caso, os contratos de integração vertical agroindustriais, enquanto não receberem do legislador a tutela legal específica, e mesmo nas lacunas dessa eventual legislação, deverão ser interpretados segundo as normas do próprio instrumento contratual, das normas gerais relativas aos contratos e demais obrigações (contidas no Código Civil) e por fim as normas dos contratos típicos com os quais, segundo a análise do caso concreto, mais se aproxime. Note-se que recorrer às categorias contratuais típicas não nega ou diminui a natureza autônoma dos contratos de integração vertical agroindustriais.

Quanto ao conceito dos contratos de integração vertical agroindustriais propõe-se a sua construção neste trabalho com base nos elementos essenciais que caracterizam esses contratos. São estes: a reciprocidade das obrigações de fazer e de dar; o fornecimento recíproco de bens ou serviços; a dominação que é um critério identificável no poder de controle e direção exercido pelo pólo integrador na busca da qualidade dos produtos; a função de troca e de cooperação pela qual pretende-se resolver o problema da irregularidade na oferta de matéria-prima para a indústria e a dificuldade de colocação no mercado dos produtos agrícolas pelo produtor; os sujeitos da relação que são sempre o produtor agrícola de um lado e a empresa industrial do outro, ou melhor, a empresa agrária de um lado e a empresa industrial ou comercial do outro lado.

Conceito: I - Entende-se por contrato de integração vertical agroindustrial o acordo firmado entre produtor agrícola, individual ou associado, e empresa de transformação industrial ou comercial, individual ou associada, e que estabelece recíprocas obrigações de fornecimento de produtos ou serviços, segundo as orientações e critérios técnicos convencionados.

II - Nos contratos de integração vertical agroindustriais a parte agrícola se compromete a:

realizar as atividades de cultivo ou criação de animais dos quais deriva o produto ou serviço objeto do contrato, com respeito à indicações técnicas pactuadas;

entregar toda a produção contratada que corresponda aos critérios de qualidade pactuados.

A outra parte se obriga a:

receber toda a produção objeto do contrato correspondente à qualidade pactuada;

pagar o preço conforme pactuado.

III – São igualmente considerados contratos de integração vertical, os acordos singulares firmados entre uma ou mais empresas industriais ou comerciais com um mesmo produtor agrícola, ou um grupo de produtores, e cuja reunião remonte às obrigações recíprocas características dos contratos de integração vertical.

#### 4 A CLASSIFICAÇÃO DOS CONTRATOS DE INTEGRAÇÃO VERTICAL AGROINDUSTRIAIS NO BRASIL SEGUNDO A TEORIA GERAL DOS CONTRATOS

Os contratos sejam típicos, sejam atípicos, podem ser agrupados em diversas categorias, sendo-lhes aplicáveis regras idênticas ou afins.

Seguindo a ordem de classificação sugerida por Gomes (1997, p.70), os contratos de integração vertical agroindustriais são:

bilaterais ou sinalagmáticos uma vez que geram obrigações recíprocas para ambas as partes, aliás sendo esta uma das características predominantes na sua caracterização, ou seja, a reciprocidade. Sendo bilateral, são-lhe aplicadas as regras relativas a *exceptio non adimpleti contractus*<sup>5</sup>, à condição resolutiva tácita e aos riscos. A noção de cooperação entre os sujeitos, empresário agrário e empresário industrial, que poderia levar à conclusão de se tratar de um contrato associativo, não retira do contrato a característica da bilateralidade.

Onerosos, pois ambas as partes tiram proveito do contrato.

Comutativos, pois a relação entre vantagem e sacrifício é subjetivamente equivalente, ainda que subsista uma certa álea normal quando se trata de contratos ligados ao ciclo biológico da agricultura. A doutrina afirma que existem contratos tipicamente comutativos que, em certas circunstâncias, tornam-se aleatórios (GONÇALVES, 2004). São chamados de acidentalmente aleatórios e, quando se referem à venda de coisa futura, o risco está ligado à própria existência da coisa ou à sua quantidade. Nos contratos de integração vertical agroindustriais, no momento da vinculação contratual dos sujeitos, há uma expectativa da produção a ser percebida, tanto no aspecto quantitativo quanto no aspecto qualitativo. Como estão sujeitas às forças da natureza, pode ocorrer uma diminuição dessa quantidade esperada, bem como da própria existência dos frutos. Neste caso, entende-se que devam ser aplicados os artigos 458 e 459 do Código Civil brasileiro. Assim, se a indústria obrigou-se a adquirir toda a produção de determinada matéria-prima agropecuária, pré-fixando o preço em contrato, desde que não haja dolo ou culpa do produtor rural, deverá arcar com todo o preço, mesmo que nada seja produzido. Em contrapartida, poderá cobrar do produtor todos os insumos adiantados para a produção. Mas se o risco da aquisição da produção futura limita-se a sua quantidade, se nada vier a existir o contrato é nulo. Se vier a existir alguma quantidade, o contrato deve ser cumprido, tendo o produtor direito a todo o preço pactuado e a indústria deverá receber a produção obtida, desde que em conformidade aos requisitos de qualidade previamente pactuados.

<sup>5</sup> Significa “exceção de contrato não cumprido”, cada contraente não pode, antes de cumprir sua obrigação, exigir do outro adimplemento da que lhe incumbe.

Consensuais, pois o mero consentimento perfaz o contrato.

Não-solenes, pois não há lei que exija forma solene, mas os usos consagraram a forma escrita para esses contratos.

Principal, pois tem existência própria e independente.

De duração, pois as duas partes ou uma delas está adstrita ao cumprimento de prestações contínuas por tempo determinado, como ocorre com a obrigação de cultivo ou criação de animais, que não se exaure em um único momento, mas se prolonga durante o tempo normal do ciclo biológico. Nos contratos de integração vertical, é a natureza da prestação que determina a duração na execução do contrato. Sendo contrato de duração, na resolução do contrato é impossível devolver-se o estado original das coisas, vigorando o princípio da irretroatividade. Também é aplicável aos contratos de duração, a teoria da imprevisão, ou seja, pode ocorrer nesses contratos sua resolução ou modificação nas prestações por força de circunstâncias imprevisíveis que acarretem onerosidade excessiva para uma das partes.

Atípico, porque não existe lei específica que o regule.

Impessoal, pois nos contratos de integração vertical não importam as pessoas do produtor ou do industrial, mas as estruturas organizadas de produção; é a empresa que interessa.

Individual ou coletivo. Quando o contrato se forma pelo consentimento de pessoas cujas vontades são individualmente consideradas, tem-se o contrato individual, que é a forma mais difundida de contratos de integração no Brasil. Quando o contrato se forma pelo acordo de vontades entre duas pessoas jurídicas de direito privado, representativas de categorias profissionais, tem-se o contrato ou acordo normativo. Embora o contrato coletivo seja um instrumento de grande valia para o equilíbrio do poder contratual das partes, desconhece-se o seu uso em termos de integração vertical agroindustrial no Brasil.

Privado, uma vez que a distinção entre civil e mercantil perdeu e muito a sua função prática, dada a unificação do direito obrigacional operada pelo Código Civil brasileiro de 2002.

## CONCLUSÃO

Quando se discute o tema dos contratos de integração vertical agroindustriais torna-se fundamental para a melhor compreensão do fenômeno, seja na esfera econômica, seja na jurídica, a sua inserção no contexto mais amplo da modernização da agricultura. Esta, no decorrer do século XX, sofreu profunda evolução de modo que a agricultura de subsistência cedeu lugar a moderna agricultura de mercado, embora ainda persistam formas de agricultura destinadas ao consumo próprio. A agricultura moderna incorpora toda a tecnologia produzida no campo da mecânica, da eletrônica, da biologia, da genética e também da administração rural. Cada vez mais, ao fenômeno da produção agrícola se agrega a ideia de empresa entendida como a organização dos fatores produtivos destinada ao mercado, pois atualmente é exatamente essa a imagem da nova agricultura.

Assim, com o evoluir da agricultura novos instrumentos jurídicos foram necessários para dar suporte às novas formas de organização e cooperação agrícolas, dentre os quais se destacam os contratos de integração vertical agroindustriais. Estes instrumentos, destinados a promover a cooperação entre o setor agrícola e o setor industrial e/ou comercial, tiveram origem nos Estados Unidos na década de 30 e se expandiram nos anos 50. No Terceiro Mundo, os contratos de integração agrícola surgiram após a Segunda Guerra Mundial por duas principais

razões. Primeiramente corporações do “*agribusiness*” foram forçadas a entregar seus direitos sobre a terra como resultado de pressões nacionalistas e atendimento às ameaças de expropriações. Segundo, porque produtores agrícolas independentes foram praticamente “capturados” pelos contratos agrícolas com a promessa de crédito e modernização.

No contexto mais amplo, o contrato de integração amplia-se, no período após a Segunda Guerra Mundial, no âmbito da internacionalização da agricultura na América e no mundo em geral, vindo a substituir diversas formas de produção agrícola, como no setor de avicultura e batatas nos Estados Unidos (ROTHMAN, 1992, p.11-16). Atualmente pode-se observar que os contratos de integração constituem uma prática comum na América do Norte e na Europa Ocidental, mas nestes últimos 20 anos ou mais, estes vêm representando uma crescente e mais visível forma de agroindustrialização nos países do Terceiro Mundo.

Esses mecanismos de integração apresentam vantagens e desvantagens para ambas as partes. Mas talvez o aspecto mais importante do contrato de integração agrícola é que a sua força consiste de produtores rurais que trabalham na própria terra e são usualmente promovidos como uma “dinâmica sociedade” entre a pobreza rural e o capital privado, enfim, representam a passagem da agricultura de baixa renda para uma agricultura comercial que cada vez mais se impõe no mundo globalizado. Essa sociedade, de acordo com Watt citado por Bando (1998, p.24), promete rápida integração ao mercado, crescimento econômico e inovação técnica, ao mesmo tempo em que protege os direitos e a autonomia do produtor via contratual. Além das vantagens específicas de cada parte, os contratos de integração vertical desempenham o importante papel de instrumento de organização do mercado de produtos agrícolas, regulando a oferta de matéria-prima de acordo com as exigências quantitativas e qualitativas da indústria e do mercado consumidor. Torna-se, portanto, uma alternativa localizada entre as regras do livre mercado e a rigidez da economia planificada.

Diante da importância de que se revestem os contratos de integração vertical torna-se imprescindível o seu estudo sistemático, seja na esfera econômica na qual já prospera copiosa literatura a respeito, seja na esfera jurídica ainda carente de estudo doutrinário no Brasil. A análise jurídica do conteúdo e do funcionamento desses novos modelos contratuais é feita, desde 1960, em países Europeus como Itália e França, nos quais se espelhou o presente estudo, que contam com uma legislação específica sobre esses contratos. No Brasil, embora os contratos de integração prosperem na prática, sobretudo em setores fortes como a fruticultura e a avicultura, além de não existir normativa legal específica, não existe ainda um estudo jurídico teórico que forneça os elementos básicos destes tipos contratuais.

Conclui-se, pois, pela caracterização dos contratos de integração vertical no Brasil como categoria contratual autônoma cujo conceito conjuga os elementos da reciprocidade das obrigações de dar e fazer, e da dependência econômica.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BANDO, Paulo Massanore. *Coordenação Vertical no Complexo Agroindustrial Frutícola Brasileiro: uma proposta para a zona da mata mineira*. Tese de mestrado. Departamento de Economia Rural – Universidade Federal de Viçosa. Viçosa, 1998, p.9.

BRASIL, Decreto nº 59.566 de 14 de novembro de 1966

\_\_\_\_\_. Lei nº 4504/64. *Estatuto da Terra*. 16. ed. São Paulo: Editora Saraiva, 2001.

\_\_\_\_\_. Projeto de Lei nº 4.378 de 1998. *Regula as relações jurídicas entre a agroindústria e o produtor rural integrado*

*R. Fac. Dir. UFG, V. 33, n. 2, p. 184-198, jul. /dez. 2009*

- e dá outras providências*. Brasília: Secretaria Especial de Editoração e Publicações do Senado Federal, 1999.
- CARROZZA, Antonio. *La tipizzazione dei contratti "agro-industriali"*. Rivista di Diritto Civile, anno XXX, 2. parte, Padova: Cedam, 1984.
- GOMES, Orlando. *Contratos*. 17. ed. Rio de Janeiro: Forense, 1997.
- GONÇALVES, Carlos Roberto. *Direito civil brasileiro, contratos e atos unilaterais*. v.3. São Paulo: Saraiva, 2004.
- JANNARELLI, Antonio. *Diritto Agrario e Società Industriale*. Tomo Secondo. Bari: Cacucci Editore, 1993.
- \_\_\_\_\_. *Disciplina legale e prassi applicativa nei contratti di integrazione verticale in agricoltura: l'esperienza francese*, in: Rivista di Diritto Agrario, Milano: Giuffrè, 1981, v. 1.
- LOPES, José Eugênio Paceli. *Análise econômica de contratos de integração usados no complexo agroindustrial avícola brasileiro*. (Dissertação de Mestrado em Economia Rural). Universidade Federal de Viçosa, 1998.
- PARANÁ. Tribunal de Alçada. Indenização de parceria avícola. Apelação Cível nº 76.561-3. Apelantes: Lary Paul Witiuk e Chapecó – Companhia Industrial de Alimentos S/A; Apelados: os mesmos. Relator Juiz Rafael Augusto Cassetari. Acórdão de 30 de setembro de 1996.
- ROTHMAN, F.D. *Reestructuración agrícola, desarrollo y relaciones laborales y resistencia*. In: World Congress for Rural Sociology by The International Rural Sociology Association. University Park: Pennsylvania State, 1992.
- VALENZA, Nunziata Stefania. *Os contratos de integração vertical: análise jurídica e econômica*. (Monografia de Graduação). Departamento de Economia Rural. Universidade Federal de Viçosa, 2000.

---

Artigo recebido em 28 de setembro de 2008 e aceito em maio de 2009.

---