

Contratos de venda de safra futura: compromisso x revisão



Fernando Campos Scaff
professor e advogado

Um instrumento útil para reduzir os riscos inerentes à produção agrária,

sempre sujeita às variações ambientais e de mercado que nela ocorrem de modo peculiar, está representado pela possibilidade de venda futura de safras agrícolas ou de animais, com a pré-fixação dos preços a serem recebidos pelo produtor em data determinada e posterior àquela da contratação, tal como ajustada com o comprador, representado muitas vezes pelas *tradings* que atuam no mercado de grãos.

A ocorrência de tal contratação é economicamente justificável e juridicamente possível. Fixado o preço, estabelecida a qualidade do produto a ser entregue e a data limite para tanto, as partes podem estabelecer, de modo antecipado, várias das obrigações recíprocas e próprias à compra e venda de bens móveis, criando-se assim vantagens evidentes no que diz respeito à maior previsibilidade de custeio da produção, bem como à segurança superior no que diz respeito às datas de recebimento pelo preço do produto, permitindo-se, dessa forma, melhorar a organização da própria empresa.

A licitude de tais negócios é, como dito, indiscutível. Não havendo restrição da lei, das normas de ordem pública e dos bons costumes, a contratação é, em regra, sempre possível, em conformidade com os princípios gerais que regem o nosso ordenamento jurídico.

Além disso, não impõe a lei que o objeto da prestação exista ao momento da contratação, podendo ser ele, assim, determinado ou mesmo determinável, que é o que basta para que se considere o contrato válido sob essa perspectiva.

Problemas podem surgir, contudo. Contratos de compra e venda são, em regra, comutativos, ou seja, presume-se neles a existência de equilíbrio consensual entre prestação e contraprestação, ou seja, no caso entre o produto vendido e que deverá ser entregue no futuro e o seu preço.

Todavia, existindo variáveis por vezes incontornáveis e um conjunto de fatores que sempre podem alterar o preço dos produtos agrícolas, principalmente daqueles negociados na qualidade de verdadeiras *commodities*

, não é nada desprezível a chance de haver grandes variações entre os preços de mercado dos produtos verificados no momento da contratação e aqueles, alterados, no momento previsto para a entrega da mercadoria ao comprador.

Colocam-se, aqui, frente a frente, princípios opostos que, com diferente intensidade, estruturam a teoria geral do contrato e orientam a análise dos intérpretes.

De um lado, a partir de ideias oriundas das revoluções burguesas dos séculos XVIII e XIX, erigiram-se os três princípios ditos *clássicos* e que continuam a ser reconhecidos como tais nos dias de hoje, escorados na noção da autonomia da vontade. Estabelecem eles que a) as partes convencionam o que querem, como querem, dentro do limite da lei (princípio da liberdade contratual *lato sensu*); b) o contrato faz lei entre as partes (princípio da obrigatoriedade dos efeitos contratuais); e c) o contrato somente vincula as partes, não beneficiando nem prejudicando terceiros (princípio da relatividade dos efeitos contratuais).

Com o advento de Estados mais intervencionistas e com o crescente espaço de direitos civis, por assim dizer, *despatrimonializados* — e que são representados, por exemplo, na figura dos direitos da personalidade —, cresceram os estudos em torno daquilo que se poderia chamar de *novos princípios contratuais*, que podem ser indicados nas figuras da *boa-fé objetiva*, da *função social* e do *equilíbrio econômico do contrato*.

No caso deste artigo, é este último princípio que nos interessa destacar, em especial no confronto com aquele outro, dito clássico, da *força obrigatória dos contratos*.

Voltemos ao ponto, pois. Um contrato de venda futura de soja pode ter fixado, por exemplo, o preço em R\$ 50 no momento de sua celebração, o que deverá ser pago pelo comprador ao produtor apenas no momento da entrega da safra colhida. Contudo, supondo-se a ocorrência de uma grave quebra na produção nos EUA, tal valor poderia subir, no mercado nacional e internacional, para R\$ 100.

O produtor poderia, legitimamente, alegar onerosidade excessiva para buscar a revisão do contrato celebrado ou então a sua rescisão?

Aí está o confronto entre o chamado “*justo convencional*”, ou seja, estabelecido a partir da livre negociação das partes, com o “*justo natural*”, que considera a equivalência real entre prestação e contraprestação.

De um lado, argumentaria o comprador que vale o que foi pactuado pelas partes de modo claro e inequívoco; que a natureza da atividade agrária pressupõe oscilações de preço e que elas poderiam também ocorrer no sentido inverso; que a contratação dessa forma realizada instrumentaliza operação econômica lícita e que ela constitui importante meio de financiamento e de diminuição dos riscos da produção.

Já o produtor poderia sustentar que a diferença do valor de mercado com o preço pago seria efetivamente lesiva; que a comutatividade da operação teria sido alterada por fato imprevisível e inevitável e que, ao final, haveria o enriquecimento injusto e desproporcional de uma das partes às custas da outra.

O que deve preponderar?

Segundo penso, o que foi contratado pelas partes. A revisão é excepcional, ainda que possível, mas deve ser realizada em situações específicas, não como regra.

A eventualidade de se atribuir ao juiz a faculdade de alterar cláusulas de contratação ajustadas pelas partes, ancorada em sobretudo em ideais de equidade, não pode ser vista de modo amplificado, a partir, inclusive, do que estabelece o artigo 478 do Código Civil, e que submete tal fato a situações excepcionais, ou seja, “*extraordinárias e imprevisíveis*”, tal como consta da lei, *in verbis*.

Desconsiderar tal regra significaria, na verdade, aumentar a insegurança jurídica neste tema, condenando ao desaparecimento essa modalidade de contratação que tem grande sentido e utilidade, na medida em que seja respeitada não apenas pelas partes, mas também pelo Estado-juiz.

Date Created

20/04/2018