



UNIVERSIDADE
ESTADUAL DE LONDRINA

FRANCISCO LUIS HIPOLITO GALLI

**A RELEVÂNCIA DO ATIVO REPUTACIONAL NO
COMÉRCIO INTERNACIONAL DE COMMODITIES
AGRÍCOLAS**

Londrina
2022

FRANCISCO LUIS HIPOLITO GALLI

**A RELEVÂNCIA DO ATIVO REPUTACIONAL NO
COMÉRCIO INTERNACIONAL DE COMMODITIES
AGRÍCOLAS**

Dissertação apresentada ao Programa de Mestrado em Direito Negocial da Universidade Estadual de Londrina-UEL como requisito parcial para a obtenção do título de Mestre.

Orientadora: Professora Doutora Tânia Lobo Muniz

Londrina
2022

Ficha de identificação da obra elaborada pelo autor, através do Programa de Geração Automática do Sistema de Bibliotecas da UEL

Galli, Francisco Luis Hipolito

A relevância do ativo reputacional no comércio internacional de commodities agrícolas / Francisco Luis Hipolito Galli. - Londrina, 2022.

120 f.

Orientador: Tania Lobo Muniz.

Dissertação (Mestrado em Direito Negocial) - Universidade Estadual de Londrina, Centro de Estudos Sociais Aplicados, Programa de Pós-Graduação em Direito Negocial, 2022. Inclui bibliografia. 1. Comércio internacional; direito agrário; agronegócio; análise econômica; reputação. - Tese. I. Muniz, Tania Lobo. II. Universidade Estadual de Londrina. Centro de Estudos Sociais Aplicados. Programa de Pós-Graduação em Direito Negocial. III. Título.

CDU 34

FRANCISCO LUIS HIPOLITO GALLI

**A RELEVÂNCIA DO ATIVO REPUTACIONAL NO
COMÉRCIO INTERNACIONAL DE COMMODITIES
AGRÍCOLAS**

Dissertação apresentada ao Programa de Mestrado em Direito Negocial da Universidade Estadual de Londrina-UEL como requisito parcial para a obtenção do título de Mestre.

BANCA EXAMINADORA

Orientadora: Professora Doutora Tânia Lobo
Muniz
Universidade Estadual de Londrina – UEL

Prof. Dra. Patricia Ayub da Costa
Universidade Estadual de Londrina – UEL

Prof. Dr. Lourival Jose de Oliveira
Universidade Estadual de Londrina – UEL

Londrina, 06 de junho de 2022

À Marina, Clarice e Carolina, o trio de
mulheres que faz minha vida mais colorida.

AGRADECIMENTOS

Agradeço a Deus, por sua presença concreta e constante em minha vida.

Aos meus pais, Francisco e Maria Edith, irmãos, Antônio e Maria Paula, e demais familiares, pelo carinho e torcida de sempre.

Aos amigos, do mestrado e da vida, que sempre me estimularam a concluir o curso.

Às professoras Tânia Lobo Muniz, Patrícia Ayub da Costa e Suzane de França Ribeiro, pela paciência e pela generosidade no compartilhamento do conhecimento.

À minha amada esposa Marina e minhas filhas Clarice e Carolina, pelo estímulo ao estudo, paciência, compreensão e companheirismo nessa fase.

“O objetivo principal da agricultura não é cultivar lavouras, mas o cultivo e aperfeiçoamento dos seres humanos.”

Masanobu Fukuoka

GALLI, Francisco Luís Hipólito. **A relevância do ativo reputacional no comércio internacional de commodities agrícolas**. 120 f. Dissertação (Mestrado em Direito Negocial) - Universidade Estadual de Londrina, Londrina, 2022

RESUMO

A cultura de valorização da reputação exerce uma relevante função no âmbito do comércio internacional de commodities agrícolas, sob a ótica da Economia dos Custos de Transação. A problemática incide na consideração da reputação como ativo econômico inserido no sistema normativo das associações comerciais internacionais, especialmente na perpetuação e reforço de vínculos dos negócios jurídicos, à luz da análise econômica do Direito. Neste íterim, o mercado atua para desestimular o rompimento das relações comerciais e, ainda, reforçar e prolongar a duração dos vínculos contratuais. Nesse sentido, será abordado o significado e a evolução dos conflitos no comércio internacional de produtos agrícolas, bem como sua relação com o lucro das partes envolvidas, o conceito de “direito agrário” e “agronegócio”, diferenciando-o de “agricultura”, bem como o papel das associações comerciais na harmonização das normas e culturas que regem as transações internacionais. A presente pesquisa, vinculada à área de concentração “Estado Contemporâneo: Relações empresariais e Relações Internacionais”, fez uso do método lógico dedutivo, utilizando-se de referências bibliográficas relevantes ao tema, especialmente doutrina nacional e estrangeira, artigos acadêmicos, dissertações, teses, documentos produzidos por instituições do agronegócio e reportagens. A hipótese restringe-se quanto ao valor econômico da manutenção da reputação na sociedade moderna, diferenciando seus tipos e apontando os prejuízos financeiros advindos da sua perda ou diminuição, de modo a demonstrar a relação entre o Direito Agrário e Economia, e a importância dessa interdisciplinaridade para a análise da relação contratual no agronegócio. A existência de valor econômico da reputação transforma-se em um significativo fator de melhoria e potencialização dos negócios jurídicos que envolvem as principais commodities agrícolas, sendo a aplicação de sanções reputacionais uma alternativa para estimular o cumprimento dos contratos celebrados sob o manto das associações comerciais internacionais.

Palavras-chave: comércio internacional; direito agrário; agronegócio; análise econômica; reputação.

GALLI, Francisco Luis Hipolito. **Conflict management in agribusiness and the importance of reputation**. 120 p. Dissertation (Master's in Law) - State University of Londrina de Londrina, Londrina, 2022

ABSTRACT

The culture of valuing reputation plays an important role in the international trade of agricultural commodities, from the perspective of Transaction Cost Economics. The problem focuses on the consideration of reputation as an economic asset inserted in the normative system of international trade associations, especially in the perpetuation and reinforcement of legal business links, in the light of the economic analysis of Law. In the meantime, the market acts to discourage the rupture of commercial relations and, also, to reinforce and prolong the duration of contractual ties. In this sense, the meaning and evolution of conflicts in the international trade of agricultural products will be addressed, as well as their relationship with the profit of the parties involved, the concept of "agrarian law" and "agribusiness", differentiating it from "agriculture", as well as the role of trade associations in harmonizing the norms and cultures that govern international transactions. The present research, linked to the area of concentration "Contemporary State: Business Relations and International Relations", made use of the logical deductive method, using relevant bibliographic references to the theme, especially national and foreign doctrine, academic articles, dissertations, theses, documents produced by agribusiness institutions and reports. The hypothesis is restricted to the economic value of maintaining reputation in modern society, differentiating its types and pointing out the financial losses arising from its loss or reduction, in order to demonstrate the relationship between Agrarian Law and Economics, and the importance of this interdisciplinarity. for the analysis of the contractual relationship in agribusiness. The existence of economic value of reputation becomes a significant factor in improving and enhancing legal transactions involving the main agricultural commodities, and the application of reputational sanctions is an alternative to encourage compliance with contracts entered into under the mantle of international trade associations.

Key-words: international trade; agrarian law; agribusiness; economic analysis; reputation.

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

ABIC	Associação Brasileira da Indústria de Café
ABRAPA	Associação Brasileira dos Produtores de Algodão
ANEC	Associação Nacional dos Exportadores de Cereais
APROSOJA	Associação Brasileira dos Produtores de Soja
CISG	Nações Unidas sobre Contratos para a Venda Internacional de Mercadorias
CSA	Commodity Systems Approach ou Sistema de Commodities
DDC	Clube de Negociadores de Diamante de Nova Iorque
DSD	solução de disputas
DTC	Diamond Trading Center
ECT	Economia dos Custos de Transação
FAO/ONU	Organização para Alimentação e Agricultura da Organização das Nações Unidas
FOSFA	Federation of Oils, Seeds & Fats Associations Ltd.
GAFTA	Grain and Feed Trade Association
ICA	International Cotton Association
LCFTA	London Cattle Food Trade Association
MCE	Memphis Cotton Exchange
SMR	Southern Mill Rules
STF	Supremo Tribunal Federal
SWIFT	Sociedade de Telecomunicações Financeiras Interbancárias Mundiais
UNCITRAL	Comissão das Nações Unidas para o Direito Comercial Internacional
UNCTAD	Conferência das Nações Unidas para o Comércio e Desenvolvimento
ÚNICA	União da Indústria de Cana-de-Açúcar
UNIDROIT	Instituto Internacional para a Uniformização do Direito Privado
WFDB	Federação Mundial de Bolsas de Diamante

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	13
2	A RELAÇÃO ENTRE LUCRO, CONFLITO E AGRONEGÓCIO	16
2.1	A RELAÇÃO ENTRE CONFLITO E LUCRO.....	16
2.2	DA AGRICULTURA AO SISTEMA DE COMMODITIES DO AGRONEGÓCIO.....	24
2.3	AS ASSOCIAÇÕES COMERCIAIS DE COMMODITIES AGRÍCOLAS.	34
3	A IMPORTÂNCIA ECONÔMICA DAS NORMAS JURÍDICAS	47
3.1	A RELAÇÃO ENTRE ECONOMIA E COMPORTAMENTO	47
3.2	A OTIMIZAÇÃO DAS RELAÇÕES CONTRATUAIS.....	56
3.3	A ECONOMIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO E O AGRONEGÓCIO.....	67
4	A CRIAÇÃO DO ATIVO REPUTACIONAL NO COMÉRCIO DE COMMODITIES	79
4.1	A IMPORTÂNCIA ECONÔMICA DA REPUTAÇÃO	79
4.2	A UTILIZAÇÃO DA REPUTAÇÃO NO COMERCIO DE COMMODITIES.....	89
4.3	A UTILIZAÇÃO DA REPUTAÇÃO COMO INCENTIVO E PUNIÇÃO	102
5	CONCLUSÃO	115
	REFERÊNCIAS	118

1 INTRODUÇÃO

O comércio de produtos agrícolas, em especial das commodities, é realizado no mundo inteiro, entre pessoas das mais diferentes localidades, culturas, em países com ordenamentos jurídicos diversos, posicionamentos políticos variados e com poderio econômico assimétrico.

Pequena, porém fundamental, parcela do agronegócio se relaciona com a atividade agrária em si, com o grosso dos valores e dos contratos residindo a montante ou a jusante da propriedade rural, envolvendo empresas de insumos, processamento de alimentos, armazenagem, transporte, até a chegada dos produtos às lojas ou gondolas de supermercados, para aquisição pelo consumidor final. Contudo, repita-se, embora represente um percentual cada vez menor dos valores envolvidos no sistema de commodities agrícolas, a atividade agrária ainda é fundamental e insubstituível para a caracterização do agronegócio.

Dentro desse emaranhado de elementos, os comerciantes possuem objetivos simples, consistentes na garantia do adimplemento dos contratos e na obtenção de lucro, afastando-se, tanto quanto possível, de conflitos e do Estado.

Para satisfazer seus anseios de celeridade e segurança na contratação, os comerciantes se reúnem e constituem associações comerciais, objetivando angariar eficiência em sua atividade, reduzir seus custos, facilitar a obtenção de informações sobre o mercado e seus *players*, a padronização dos contratos e a solução de conflitos de acordo com o seu entendimento de justiça.

As associações, por sua vez, atuam para garantir um alto índice de adimplemento dos contratos, procurando formas de também pressionar para o cumprimento das sentenças arbitrais pela parte derrotada e garantir que a produção agrícola chegue ao consumidor final na forma de alimento, energia ou fibra.

Toda essa atuação objetiva reduzir os custos de transação envolvidos no comércio internacional de commodities agrícolas, com o reforço dos vínculos entre os contratantes, para que, diante de uma situação não abrangida pelo contrato, sintam-se desestimulados a agir de maneira oportunística, preservando-se o fluxo e o abastecimento de bens.

É aí que surge a importância da análise da reputação como incentivadora de ações desejadas e repressora de comportamentos condenáveis. A

premissa é de que a reputação possui um valor econômico e, portanto, sua manutenção é interessante, enquanto sua perda é comercialmente indesejada.

O primeiro passo nesse estudo, portanto, é analisar a relação entre conflito, lucro e agronegócio, verificando de que maneira a gestão de conflitos impacta no retorno financeiro pretendido pelos comerciantes envolvidos com a cultura e a produção do agronegócio, compreendendo a distinção entre o último e agricultura, a importância da atividade rural dentro do sistema ou cadeia de produção e a relevância das commodities na balança comercial brasileira, bem como o papel das associações comerciais na comercialização desses produtos, notando que sua atuação auxilia na elaboração e cumprimento dos contratos.

Na sequência, passa-se a observar como a Economia interfere no comportamento, indicando os princípios que regem a ciência econômica e como o Direito atua para limitar essa interferência.

São abordadas a arquitetura de escolhas e as formas de encorajamento e desencorajamento de condutas, e as teorias relacionando o Direito e a Economia, prestigiando a Economia dos Custos de Transação, oriunda das ideias de Ronald Coase.

A partir de então, analisa-se a otimização das relações contratuais, verificando como, apesar da racionalidade limitada e do comportamento oportunístico, é possível evitar o aumento dos custos de transação. Inserem-se as organizações e as instituições na relação com o Direito e a Economia, demonstrando sua relevância para a compreensão da sistematização normativa utilizada no comércio internacional de commodities agrícolas e para o estudo da reputação como mecanismo manejado pelas associações comerciais do setor, abordando-se, ainda, como o conceito de contrato incompleto se relaciona com esses fatores jurídicos e econômicos.

Logo depois, enfrenta-se a aplicação da teoria da Economia dos Custos de Transação no agronegócio, verificando os efeitos da racionalidade limitada e atuação oportunística dentro do setor e relacionando a atividade econômica com o direito agrário, ramo do Direito que rege as questões atinentes à produção agrícola, apresentando as questões sobre o ambiente institucional e governança e as estruturas contratuais instantâneas e relacionais.

No último capítulo, aborda-se o ativo reputacional, distinguindo seus tipos, com a indicação de situações reais em que danos reputacionais

culminaram em danos econômicos. Adiante, analisa-se esse ativo no comércio internacional de commodities agrícolas, abordando como a cultura das instituições que regem esse mercado constantemente valorizam o ativo reputacional, repercutindo na diminuição de inadimplemento, e no reduzido número de arbitragens, mas, também, na geração de relações duradouras e na realização de ajustes entre as próprias partes para a correção ou melhoria dos contratos.

Em seguida, a reputação é apresentada nos vieses positivo e negativo, demonstrando seu papel no encorajamento das práticas desejadas e seu valor enquanto recurso para desestimular condutas reprováveis, apontando seu impacto positivo na criação de práticas de cooperação nas relações comerciais.

Por derradeiro, faz-se o exercício de imaginar qual será a importância da reputação em um cenário de intensificação das relações no meio virtual e com a participação de inteligência artificial.

2 A RELAÇÃO ENTRE LUCRO, CONFLITO E AGRONEGÓCIO

É comum ouvir que a morte e os tributos são as duas certezas da vida. Todavia, há um terceiro elemento presente com a mesma intensidade no cotidiano dos seres humanos: o conflito. Fruto das relações sociais, institucionais ou não, a presença de atritos e diferenças de opiniões é verificada em todos os segmentos da economia, interferindo na eficiência dos negócios jurídicos que os sustentam, inclusive naqueles atrelados à produção agropecuária.

Embora o objetivo perseguido pelos comerciantes seja o lucro e não a solução de conflitos, os dois assuntos compartilham áreas em comum, com o afastamento dos litígios culminando na diminuição dos custos envolvidos na produção de bens ou serviços, garantindo, assim, maior lucratividade. A base para solucionar conflitos ou realizar negócios jurídicos duradouros é a mesma: a confiança.

Desta feita, o presente capítulo possui em seu amago conceituar os conflitos e seus sistemas de solução, relacionando-os com as especificidades do comércio internacional de produtos agrícolas, além de apontar as particularidades das relações entre os atores desse setor, focando nas associações especializadas, sempre com uma análise pautada na confiança.

2.1. A RELAÇÃO ENTRE CONFLITO E LUCRO

A utilização de meios extrajudiciais para a solução de disputas, que, inicialmente, bateriam às portas do Poder Judiciário, é modernamente alvo de discussões no âmbito jurídico. *Negociação, mediação e arbitragem* são palavras que, aos poucos, passaram a soar naturais e deixaram de causar estranheza aos ouvidos então acostumados com os termos *processo, ação, juiz e fórum*, dentre outros.

Em parte, a responsabilidade pelo aumento da visibilidade dos métodos extrajudiciais de solução de disputas no Brasil se deveu à edição da Lei nº 9.307/96, que dispôs sobre a arbitragem, bem como pelo reconhecimento de sua constitucionalidade pelo Supremo Tribunal Federal (STF), no julgamento de recurso

em processo de homologação de Sentença Estrangeira (SE 5.206)¹, embora o assunto já estivesse presente no ordenamento jurídico brasileiro desde a Constituição Federal de 1824 (LAMAS, 2018, p. 27).

A sobrecarga imposta ao Poder Judiciário; a especialidade dos árbitros; o desejo de instituições jurisdicionais fundadas em balizas ditas pela comunidade e na confiança do julgamento por seus próprios membros (CHASE, 2014, p. 154); a reconstrução ou manutenção de relações pela mediação; a celeridade, e; o sigilo desses métodos, são argumentos que justificam o interesse e o aprofundamento nos meios extrajudiciais de solução de disputas em escala global. É possível constatar, ainda, o destaque dado à gestão de conflitos, matéria mais ampla e que trafega entre a sociologia, história, economia, psicologia e o direito,

¹ EMENTA: 1.Sentença estrangeira: laudo arbitral que dirimiu conflito entre duas sociedades comerciais sobre direitos inquestionavelmente disponíveis - a existência e o montante de créditos a título de comissão por representação comercial de empresa brasileira no exterior: compromisso firmado pela requerida que, neste processo, presta anuência ao pedido de homologação: ausência de chancela, na origem, de autoridade judiciária ou órgão público equivalente: homologação negada pelo Presidente do STF, nos termos da jurisprudência da Corte, então dominante: agravo regimental a que se dá provimento, por unanimidade, tendo em vista a edição posterior da L. 9.307, de 23.9.96, que dispõe sobre a arbitragem, para que, homologado o laudo, valha no Brasil como título executivo judicial. 2. Laudo arbitral: homologação: Lei da Arbitragem: controle incidental de constitucionalidade e o papel do STF. A constitucionalidade da primeira das inovações da Lei da Arbitragem - a possibilidade de execução específica de compromisso arbitral - não constitui, na espécie, questão prejudicial da homologação do laudo estrangeiro; a essa interessa apenas, como premissa, a extinção, no direito interno, da homologação judicial do laudo (arts. 18 e 31), e sua conseqüente dispensa, na origem, como requisito de reconhecimento, no Brasil, de sentença arbitral estrangeira (art. 35). A completa assimilação, no direito interno, da decisão arbitral à decisão judicial, pela nova Lei de Arbitragem, já bastaria, a rigor, para autorizar a homologação, no Brasil, do laudo arbitral estrangeiro, independentemente de sua prévia homologação pela Justiça do país de origem. Ainda que não seja essencial à solução do caso concreto, não pode o Tribunal - dado o seu papel de "guarda da Constituição" - se furtar a enfrentar o problema de constitucionalidade suscitado incidentalmente (v.g. MS 20.505, Néri). 3. Lei de Arbitragem (L. 9.307/96): constitucionalidade, em tese, do juízo arbitral; discussão incidental da constitucionalidade de vários dos tópicos da nova lei, especialmente acerca da compatibilidade, ou não, entre a execução judicial específica para a solução de futuros conflitos da cláusula compromissória e a garantia constitucional da universalidade da jurisdição do Poder Judiciário (CF, art. 5º, XXXV). Constitucionalidade declarada pelo plenário, considerando o Tribunal, por maioria de votos, que a manifestação de vontade da parte na cláusula compromissória, quando da celebração do contrato, e a permissão legal dada ao juiz para que substitua a vontade da parte recalcitrante em firmar o compromisso não ofendem o artigo 5º, XXXV, da CF. Votos vencidos, em parte - incluído o do relator - que entendiam inconstitucionais a cláusula compromissória - dada a indeterminação de seu objeto - e a possibilidade de a outra parte, havendo resistência quanto à instituição da arbitragem, recorrer ao Poder Judiciário para compelir a parte recalcitrante a firmar o compromisso, e, conseqüentemente, declaravam a inconstitucionalidade de dispositivos da Lei 9.307/96 (art. 6º, parág. único; 7º e seus parágrafos e, no art. 41, das novas redações atribuídas ao art. 267, VII e art. 301, inciso IX do C. Pr. Civil; e art. 42), por violação da garantia da universalidade da jurisdição do Poder Judiciário. Constitucionalidade - aí por decisão unânime, dos dispositivos da Lei de Arbitragem que prescrevem a irrecorribilidade (art. 18) e os efeitos de decisão judiciária da sentença arbitral (art. 31). (SE 5206 AgR, Relator(a): SEPÚLVEDA PERTENCE, Tribunal Pleno, julgado em 12/12/2001, DJ 30-04-2004 PP-00059 EMENT VOL-02149-06 PP-00958).

contendo, em seu interior, o estudo dos métodos utilizados nas relações sociais quando seus atores possuem objetivos incompatíveis.

A ação indicada pelos verbos *gerir* e *solucionar* e, o significado dos substantivos *conflito* e *disputa* demonstram se tratar de assuntos distintos, sempre com o primeiro termo possuindo maior amplitude. Mas, essa lógica não é imune a entendimentos diversos e confusões terminológicas.

Diego Faleck (2018, p. 01) reconhece o problema da utilização inadvertida dos termos *disputa*, *conflito* e *controvérsia* como sinônimos, aplicando *conflito* para representar o fenômeno em seu aspecto mais amplo e social, como assunto afeito aos sociólogos; entendendo *disputa* como unidade do conflito – daí sua inserção dentro daquele –, um conflito individualizado, segmentado e sob a visão instrumental de sua resolução e, por fim, a *controvérsia* representada por cada elemento integrante do conflito que pode ou não ser objeto dos mecanismos de solução, de acordo com a escolha da parte.

Ao abordar o desenho de solução de sistemas de resolução de disputas, o autor (FALECK, 2018, p. 01) emprega o termo litígio para abordar medidas de enfrentamento, judiciais ou arbitrais, enxergando similaridade entre disputa e conflito, dado o enfoque na manipulação e combinação dos instrumentos – negociação, mediação, arbitragem, dentre outros – na solução de problemas concretos.

Nesta toada, o design de sistemas de solução de disputas (DSD) é definido por ser uma “[...] organização deliberada e intencional de procedimentos ou mecanismos processuais, que interagem entre si, e, quando aplicáveis, de recursos materiais e humanos, para a construção de sistemas de prevenção, gerenciamento e resolução de disputas” (FALECK, 2018, p. 01).

Podem existir sistemas inibidores de conflitos mesmo sem que haja um problema concreto, apresentando-se na forma de processos que visem a ratificar a intenção dos sujeitos e afastar eventuais dúvidas antes da celebração de um contrato, por exemplo.

Adriana Pucci (2020, sp.) apresenta outro viés sobre a distinção entre conflito e disputa, ao afirmar que o primeiro “[...] revela uma ausência de concordância, de entendimento, uma oposição de interesses entre as partes de uma relação social”, ao passo que a disputa implica em confronto, litígio, embate, enfim, traz a ideia de luta.

Entretanto, relevante a premissa uníssona entre estes estudiosos, cuja compreensão é fundamental para estudar o conceito de conflito: a noção de sua representação tal e qual um fenômeno mais amplo e social, ou seja, a relação social como condição para sua existência, levando o estudo para o campo da sociologia.

Dessa dependência do estabelecimento de relações sociais decorre a importância em conferir atenção à relação entre epistemologia e sociologia, preparando, de modo científico, o caminho para a elaboração de conclusões sobre o conflito enquanto espécie que se subdividirá em vários gêneros.

Durkheim (2019, p. 37) critica a falta de preocupação em caracterizar e definir o método que os sociólogos aplicam ao estudo dos fatos sociais, enquanto Collins (2009, p.13) indaga qual seria a segurança de sucesso ao se investir na construção de uma ciência explicativa, em vez de perseguir objetivos práticos, estéticos ou ideológicos, apontando o domínio implícito de orientações não científicas como obstáculo para uma teoria explicativa generalizada.

Analisar o conflito demandaria repensar a estratificação e a organização realizada pela sociologia, passando das classes para um modelo causal múltiplo de estratificações (COLLINS, 2009, p.49-50)².

Segundo Freund (1995, p. 20), justamente por ser uma relação social, o conflito demanda a presença duas ou mais pessoas, não se aplicando o termo para as dúvidas internas, de dever ou consciência, ou demais enfrentamentos que um sujeito possa vir a ter consigo mesmo. Do mesmo modo, o conflito pode advir da divergência sobre objetos, desejos ou propósitos diferentes, embora também possa surgir de opiniões, juízos ou impressões concernentes a um mesmo ponto, o que frequentemente ocorre no campo dos esportes (FREUND, 1995, p. 21).

Conquanto o conflito acompanhe a humanidade desde o Éden, Remo F. Entelman (1997, p. 1) assinala que seu conceito só veio aparecer no discurso político-social aproximadamente quinhentos anos antes de Cristo, desenvolvendo-se por pensadores que trabalhavam uma ampla gama de disciplinas.

² Relação social demanda o entendimento de ação social, que, para Weber (2009, p. 11), “orienta-se pelo comportamento de outros, seja este passado, presente ou esperado como futuro (vingança por ataques anteriores, defesa contra ataques presentes ou medidas de defesa para enfrentar ataques futuros”. Os “outros” podem ser indivíduos e conhecidos, ou uma multiplicidade indeterminada de pessoas completamente desconhecidas. Desta feita, a relação social diz respeito ao comportamento (WEBER, 2009, p. 14-16).

Germán Silva García (2008, p. 29), define o conflito tal e qual um fenômeno social natural, algo inerente à própria vida em sociedade. Ao mesmo tempo, observa que as disputas são uma constante histórica, uma vez que apareceram em todos os tempos e sociedades. A própria mudança social, que determina toda a dinâmica da vida dos seres humanos, é vista como uma consequência que deve ser imputada de forma majoritária, quando não absoluta, ao conflito.

A relação entre as partes de um contrato também possui um conflito em potencial, demandando cuidados constantes em sua administração.

O universo dos conflitos, ou a Teoria dos Conflitos, segundo Entelman (2009, p. 43), é “*una región ontológica inexplorada*”, pois os estudos são sempre voltados a apenas uma parcela, política, interna, internacional, de classes, mas nunca se atentando às características genéricas que se desprenderiam da visão universalista do objeto *conflito*, frustrando a utilização dos conhecimentos científicos daí provenientes e das técnicas e tecnologias que adviriam da aplicação dessa investigação. Assim, o estudo do tema careceria de uma visão macro, que possibilitasse extrair princípios aplicáveis a todas as espécies de conflitos, inclusive aqueles oriundos de negócios jurídicos celebrados por sujeitos de países e culturas diversas, caso do comércio internacional de commodities agrícolas.

Nesse raciocínio, Collins (2015, p.49) inicia a discussão acerca do conflito propondo uma nova teoria de estratificação social, mediante a escolha de algumas variáveis e a adaptação de “*classe*” e “*status do grupo*” de Weber, focando no comportamento dos indivíduos na vida cotidiana, distinguindo conforme tenham coisas em comum ou quanto aos comportamentos apresentados quando se relacionam com outras pessoas.

Dentro dessa escolha de variáveis, a compreensão do funcionamento do mercado internacional de commodities agrícolas demanda o estudo do comportamento de indivíduos de culturas e países distintos, com realidades econômicas e políticas diversas, mas que comungam de valores definidos, anunciados ou estimulados pelas associações responsáveis por organizar e normatizar o comércio do produto que, ao final, representa o vínculo de união entre todos os atores econômicos daquele segmento (algodão, milho, soja, etc.).

De acordo com a teoria sobre conflitos de Collins, necessário ter como pressuposto que os seres humanos são animais sociáveis, mas propensos ao

conflito. Logo, o conflito existe, acima de tudo, pelo fato de a coerção violenta ser um recurso em potencial e uma espécie de jogo de soma zero, obrigando que, para um ganhar, outro necessariamente perca. Mesmo ignorando a origem dos impulsos para dominar, inerente ao ser humano, é possível afirmar que ser coagido é uma experiência naturalmente desagradável, tornando qualquer uso da coerção motivo para suscitar conflito na forma de antagonismo para ser dominado.

É nesse contexto que os comerciantes, munidos de criatividade, estabelecem estratégias para que seus interesses sejam atendidos voluntariamente, ou, no máximo, sob o estímulo do receio de prejuízo, sem que se faça necessário o uso da força, substituindo-a pela *confiança*, no sentido de “credibilidade ou conceito positivo que se tem a respeito de alguém ou de algo; crédito, segurança” (CONFIANÇA, 2022).

O poder coercitivo “[...] especialmente quando representado no estado, pode ser usado para trazer bens econômicos e gratificação emocional – e negá-los a outros – e podemos ver que a disponibilidade de coerção como um recurso ramifica conflitos em toda parte da sociedade” (COLLINS; SANDERSON 2015, sp.).

O foco do comerciante é o lucro, ou seja, um retorno financeiro superior ao investimento realizado para a produção de um bem ou serviço, e, como o tempo gasto para solucionar disputas não traz retorno econômico, o conflito, embora não possa ser afastado, é indesejável. Por essa razão, investe-se em modelos que diminuam o risco de problemas, o que pode ser representado pela melhoria na redação dos contratos, na forma de fazer negócio – redirecionando as bases emocionais da concorrência para a solidariedade, gerando cooperação – e nos critérios para a seleção de com quem se negociará, podendo a reputação servir como parâmetro.

Chase (2014, p. 19-20), partindo da premissa de que nenhuma sociedade está livre de conflitos, apresenta uma vasta gama de indagações, apontando que toda forma de solução de litígio será legítima, se refletir a sociedade que a instituiu.

Nenhuma sociedade está livre de conflitos. Mas como esses litígios serão resolvidos? Aqui encontramos miríades de manifestações da imaginação e do engenho humanos. «As respostas institucionalizadas ao conflito interpessoal, por exemplo, vão desde duelos musicais e feitiçaria, a debates e mediação, a terapias de

autoconhecimento e a Cortes profissionais hierarquizadas.» Nós encontramos todos esses «meios de resolução de litígios» e mais. Independentemente do objeto do litígio, ou das espécies de pretensões que serão acolhidas pela sua sociedade, um povo precisa decidir como processar esses pleitos e queixas. As partes poderão (ou deverão) autorizar um terceiro à resolução de suas desavenças (a chamada resolução triádica)? Ou o litígio será deixado para os litigantes («diática»), cabendo-lhes combatê-lo, negociá-lo, ou deixá-lo apodrecer? Se triádica, o terceiro será um intermediário, um mediador ou um árbitro? Neste último caso, a decisão do árbitro será final, ou estará sujeita a revisão? E o julgador terá algum *status* oficial (incluindo o poder estatal de efetivar decisões) ou se assemelhará a um árbitro privado – um sujeito neutro cujo poder deriva do consentimento das partes? Onde as normas relevantes serão encontradas? Como o julgador resolverá as questões de fato e decidirá o que «realmente» ocorreu? Uma tarefa reiterada nas sociedades ao redor do mundo é separar o verdadeiro do falso. Como? Qualquer modo de solução de litígios aprovado pelas sociedades é o resultado de escolhas conscientes e inconscientes feitas nos limites do conhecimento, das crenças e da estrutura social disponíveis (CHASE, 2014, p. 19-20).

Considerando que as relações aqui analisadas se resumem a membros das associações comerciais internacionais voltadas a negociação de produtos agrícolas (também chamadas de associações ou entidades especializadas), tem-se que os conflitos relevantes ao estudo, quando ocorrerem, estarão inseridos em um mesmo grupo social³, sendo legítima a forma de solução que esse grupo entender melhor, dentro dos critérios que julgar importantes.

As modificações no estudo do conflito e em seus sistemas de solução leva Remo F. Entelman (2005, p. 12) a advertir sobre o dilema enfrentado pelos advogados ao lidarem com o assunto, ao mesmo tempo em que destaca a importância de os novos profissionais estarem atentos ao que a sociedade atual anseia deles – administrar e resolver conflitos de forma rápida, pacífica e eficiente –, demonstrando os motivos que tornam a gestão de conflitos tão importante e como o assunto ultrapassa o campo do direito.

Importa para o presente trabalho, por refletir uma realidade do comércio internacional de commodities agrícolas, o destaque conferido por Entelman quanto à concentração dos conflitos, os quais não se encontram nas disputas particulares, em que uma das partes possui uma pretensão legítima e a outra uma

³ No universo da sociologia, perfazem duas teorias mais específicas sobre a corrente sociológica do conflito: a marxistas e a liberal, com a primeira focada nas classes sociais e a segunda nos grupos sociais. A segunda teoria imperou, pois nem sempre os conflitos ocorriam entre classes diversas, podendo surgir entre pessoas da mesma classe (ENTELMAN, 2005, p. 31).

ilegítima, mas no enfrentamento cotidiano, entre o desejo de um sujeito obter uma conduta que o ordenamento jurídico não veda e o outro pretender algo completamente contrário, também não proibido, ou se negar a cumprir aquilo que o primeiro deseja, quando inexistir previsão legal que condene essa recusa (ENTELMAN, 2005, p. 3).

O conflito, nesse caso, segundo Remo F. Entelman (2005, p. 3), ocorreria entre pretensões ou posições opostas e incompatíveis, mas, ambas, legítimas. Para o autor, os advogados não são formados para enfrentar essas situações, mas para atuar em casos nos quais uma das partes possua um direito e a outra uma obrigação.

É nesse cenário que reside a crise atual da advocacia, mas não do Direito, visto que a finalidade deste seria solucionar um número restrito de situações, as quais a sociedade entendesse por bem limitar a liberdade de agir de seus membros, de modo que, quanto mais livre a sociedade, menor o número de conflitos que teria uma solução jurídica.

Diminuir o campo do direito significa atribuir a outras áreas, métodos e pessoas, a solução de conflitos, vale dizer, a resposta para interesses incompatíveis poderá ser encontrada na psicologia, na economia, mediante a utilização da negociação, mediação ou outra técnica que não demande a atuação de um juiz e do Poder Judiciário.

Remo F. Entelman (2005, p. 4) nota que a substituição do Direito, nas áreas de relações em que ele não interfere, pode oportunizar a utilização de métodos mais eficientes para os conflitos que não possuem uma solução prevista no ordenamento:

[...] es posible reemplazar la adjudicación por el juez – o quien, como el árbitro, este autorizado a sustituirlo em tal tarea – por sistemas de resolución que dejen a las partes más satisfechas de haber contribuido recíprocamente a una convención que termine con la relación conflictiva, sin destruir el vínculo. (ENTELMAN, 2005, p. 4).⁴

Todavia, mesmo com a utilização dos métodos alternativos, só é possível resolver um conflito nas etapas finais de um processo complexo, que gera,

⁴ Tradução Livre: [...] é possível substituir a adjudicação do juiz – ou de quem, como o árbitro, estiver autorizado a substituí-lo em tal tarefa – por sistemas de resolução que deixem as partes mais satisfeitas de terem contribuído reciprocamente para um acordo que ponha fim ao relacionamento conflituoso, sem destruir o vínculo.

desenvolve, estanca e diminui a contenda, demonstrando a importância de se aguardar o amadurecimento da disputa, com a possibilidade de comunicação entre todos os atores envolvidos, para a aplicação das técnicas adequadas. (ENTELMAN, 2005, p. 6)

Todo o percurso necessário para o alcance dessa etapa demonstra a insuficiência de se analisar apenas a solução de disputas em detrimento da gestão de conflitos, especialmente à luz da economia.

Para llegar a esta etapa es necesario administrar, manejar o conducir el conflicto (conflict management en la terminología de los autores de habla inglesa) para posibilitar su resolución autónoma, dentro del sistema conflictual, por sus propios miembros o con la ayuda de terceros, como en el supuesto del mediador. El objetivo de estos métodos pacíficos no es sólo resolver, solucionar o disolver el conflicto. Se trata de algo más, que el método jurídico difícilmente proporciona: la preservación del vínculo dentro del cual se produjo el conflicto. (ENTELMAN, 2005, p. 6).⁵

A gestão de conflitos, tal qual a negociação de contratos, exige o estabelecimento de um grau mínimo de confiança, para criar, preservar ou restaurar vínculos, formas de diminuição do investimento de recursos nos contratos e aumento da eficiência nos serviços e produtos desenvolvidos, vale dizer, representa melhora da margem de lucro, principal interesse dos comerciantes. Essa confiança guarda íntima relação com a reputação.

Cabe analisar o contexto no qual as relações sociais entre os atores econômicos mencionados se desenvolvem – o agronegócio –, para compreender como os critérios por eles eleitos como importantes, especialmente a reputação, implicam na redução de disputas e aumento do lucro.

2.2 DA AGRICULTURA AO SISTEMA DE COMMODITIES DO AGRONEGÓCIO

O *agro* foi incorporado ao cotidiano contemporâneo e designa um estilo de vida defendido na chamada música sertaneja, o modo de vestir, agir,

⁵ Tradução Livre: Para chegar a esse estágio, é necessário administrar, gerenciar ou liderar o conflito (gestão de conflitos na terminologia dos autores de língua inglesa) para possibilitar sua resolução autônoma, dentro do sistema conflituoso, por seus próprios membros ou com a ajuda de terceiros, como no caso do mediador. O objetivo desses métodos pacíficos não é apenas resolver, resolver ou dissolver o conflito. Trata-se de outra coisa, que o método jurídico dificilmente prevê: a preservação do vínculo dentro do qual ocorreu o conflito.

passando pela natureza de um título de crédito até o segmento de atuação empresarial, satisfazendo, nesse percurso, diversas perguntas que aceitam essa resposta um tanto genérica e, ao mesmo tempo, clara, que transmite ao interpelante a acertada impressão de algo relacionado ao campo, à atividade rural.

Contudo, a utilização indiscriminada do termo *agro* leva a concluir que agricultura e agronegócio são sinônimos, engano que fica evidente quando analisados os surgimentos de cada um deles e as respectivas áreas de abrangência das suas atividades e conceitos.

Conforme Kassia Watanabe (2007, p. 22), “O significado da palavra agricultura tem um sentido técnico (econômico, agrônômico, biológico) e de maneira ampla a agricultura se entende como ‘a arte e a ciência de cultivar a terra’, de acordo com o termo usual do latim ‘cultura do *ager*’”⁶.

Para contextualizar a dimensão da importância da agricultura e do movimento de passagem da predação, ou do caçador-coletor para a domesticação de animais e plantas, e compreender por que esse período é conhecido como a primeira revolução agrícola, ou revolução agrícola neolítica, cabe refletir sobre qual era a posição e importância do ser humano dentre todos os animais, ou, sua valência ecológica.

As características do homem o impediam de obter destaque na cadeia alimentar. Não era rápido, ágil, bom escalador, forte, não possuía nenhuma espécie de proteção e, pelo fato de ser bípede, tornava-se mais exposto e desprotegido que os outros animais, ampliando sua vulnerabilidade. Não bastasse essa lista de desvantagens, o ser humano ainda possui as características de, em regra, gerar apenas um filho por gestação e exigir muito mais tempo para alcançar a independência e maturidade.

O homem, por natureza, ao contrário dos demais animais, era desprovido de ferramentas anatômicas especializadas, tampouco de um modo de vida geneticamente programado para lhe conferir vantagem no meio exterior,

⁶ A agricultura, de forma embrionária, surge no período da Pré-história denominado Mesolítico, momento de transição entre o período final, conhecido por Neolítico ou Idade da Pedra Polida, e o período Paleolítico, a Idade da Pedra Lascada, quando as sociedades humanas já “havam chegado a fabricar utensílios cada vez mais variados, aperfeiçoados e especializados, graças aos quais tinham desenvolvido modos de predação (caça, pesca, coleta) diferenciados, adaptados aos meios mais diversos” (MAZOYER; ROUDART, 2010, p. 58). Do período Neolítico em diante, o homem, esse ser frágil e desprovido de ferramentas que não as mãos e a inteligência, se desenvolve muito, passando pela idade dos metais, o surgimento da escrita e de tantas outras invenções e tecnologias que fazem dele, atualmente, a espécie responsável pelo destino do planeta.

apontando a singularidade de não possuir pinça, presas, ganchos, dardos, defesas, escamas, cascos, garras, contando, entretanto, com as mãos, “o mais leve e o mais polivalente dos instrumentos” embora também sejam “um dos instrumentos mais moles e uma das armas mais frágeis” (MAZOYER; ROUDART, 2010, p. 58).

As primeiras civilizações que “se dedicavam à agricultura e ao pastoreio surgiram às margens dos rios Nilo, Tigre, Eufrates, Indo e Amarelo, que, em razão das cheias regulares, depositam seus sedimentos no solo, fertilizando-o e tornando-o propício para o desenvolvimento da agricultura” (BURANELLO, 2011, p. 32).

Ridley (2014, p. 132) reforça a probabilidade do surgimento da agricultura naquela região, observando que:

O Crescente Fértil foi provavelmente o primeiro lugar onde a agricultura se firmou. Dali, o hábito gradualmente se espalhou para o sul, o Egito, para o oeste, a Ásia Menor, e para o leste e para a Índia. Todavia, a agricultura foi rapidamente inventada em, no mínimo, seis outros lugares num período curto de tempo, impulsionada pela mesma engrenagem de comércio, crescimento populacional, clima estável e intensificação crescente da dieta vegetariana. (RIDLEY, 2014, p. 132)⁷

A fixação do homem em um território, junto com a atividade econômica representada pela agricultura, que possibilitava a comercialização da produção excedente, reforçou os vínculos sociais e tornou as relações mais profundas e complexas, propiciando o surgimento das cidades e da política.

Sobre a relação entre agricultura e capital, Ridley (2014, p. 129) critica o relato convencional de que a primeira viabilizou o segundo, ao gerar produção excedente que poderia ser armazenada e, portanto, comercializada. Segundo o autor, a agricultura se tornou possível por causa do comércio, que

⁷ Ressalta-se que dos seis centros de origem da revolução agrícola neolítica, quatro foram áreas amplamente irradiantes e dois pouco ou nada irradiantes. O primeiro grupo é composto pelo: centro do oriente-próximo, que se constituiu na Síria-Palestina, e talvez mais amplamente no conjunto do Crescente fértil, entre 10.000 e 9.000 anos antes do presente; o centro centro-americano, que se estabeleceu no sul do México entre 9.000 e 4.000 anos atrás; o centro chinês, que se construiu, em princípio, há 8.500 anos, no norte da China, nos terraços de solos siltosos (*loess*) do médio rio Amarelo, e depois completou-se estendendo-se para nordeste e sudeste, entre 8.000 e 6.000 anos antes da presente era, e; o centro *neo-guineense*, que provavelmente teria emergido no coração da Papuásia-Nova Guiné há 10.000 anos (MAZOYER; ROUDART, 2010, p. 101). Os pouco ou nada irradiantes foram o centro sul-americano, provavelmente desenvolvido nos Andes peruanos ou equatorianos há mais de 6.000 anos e o centro norte-americano, que se instalou na bacia do médio Mississippi entre 4.000 e 1.800 anos atrás (MAZOYER; ROUDART, 2010, p. 101)

forneceu incentivo para a especialização em bens agrícolas e a produção de alimento excedente.

A agricultura conferiu vantagem competitiva aos seus primeiros praticantes, com sua propagação em outros territórios resultando, segundo Mazzoyer e Roudart (2010, p. 116, 117), na colonização progressiva pelas sociedades agrárias dos territórios vazios ou ocupados por caçadores-coletores e “[...] transmissão progressiva das ferramentas, das espécies domesticadas, dos saberes e do *savoir-faire* agrícola à sociedades de caçadores-coletores preexistentes, que teriam, desse modo, se convertido à agricultura”.

Se o período neolítico trouxe a primeira revolução agrícola da história, marcando o início da domesticação de plantas e animais, a segunda ocorreu há cerca de duzentos anos, na Europa, aproveitando a Revolução Industrial, com a chegada da mecanização no campo.

De acordo com Xico Graziano, Décio Luiz Gazzoni e Maria Thereza Pedroso (2021, p. 22), “[...] nesse processo histórico, a totalidade dos solos aráveis da Europa se transformou em terra de produção”. Nesse sentido, considerando que as florestas eram abundantes, o desmatamento para ocupar produtivamente o território era uma consequência natural (GRAZIANO; GAZZONI; PEDROSO, 2021, p. 23).

Nos anos 1800, a agricultura, longe do papel que possui atualmente, se restringia a uma indústria independente e autossuficiente, com cada fazenda concentrando em si, mediante o trabalho dos membros da família, todas as operações para a produção de comida, combustível, abrigos, animais de carga, alimentação dos animais, ferramentas, implementos e vestuário (DAVIS; GOLDBERG, 1957, p. 04).

Assim, havia pouca necessidade de realizar negócios, compras ou trocas, fora da fazenda, o que requeria que 80% da força de trabalho se comprometesse com a atividade rural, sob pena da insuficiência de comida e fibra produzida colocar em xeque o sustento da população (DAVIS; GOLDBERG, 1957, p. 04). Como não havia a segurança de quantidade suficiente de alimento para o abastecimento da população do próprio país, a exportação (e todos os negócios com ela relacionados) era tímida e sem a importância atual.

O cenário começou a se alterar com as revoluções tecnológicas ocorridas dentro e fora da fazenda. Internamente, a modificação se deu com o

ingresso de novos dispositivos mecânicos desenvolvidos para realizar antigas tarefas em menor tempo e com menos esforço, como o descaroçador de algodão e o arado de ferro fundido surgidos na década de 1790 e, mais adiante, na década de 1830, com novos dispositivos que transformaram o processo de preparo do solo para plantio e o corte de gramíneas e grãos. O resultado dessas tecnologias agradava os fazendeiros, que poupavam esforços e tempo, tornando-os ansiosos para experimentar as próximas novidades. (DAVIS; GOLDBERG, 1957, p. 04-05).

Mazoyer e Roudart (2010, p. 420) acrescentam que a segunda revolução se prolongou ao longo do século XX, com arrimo em meios de produção agrícola derivados da segunda revolução industrial, especialmente a motorização, valendo-se de motores a explosão ou elétricos, tratores e outros dispositivos cada vez mais potentes; o aumento da mecanização, com máquinas mais complexas e eficientes; a utilização de compostos químicos, com o emprego de adubos minerais e produtos de tratamento, e; a seleção de variedades de plantas e raças de animais domésticos, mais adaptados aos novos meios de produção e economicamente mais rentáveis.

Ademais, o avanço dos meios de transporte permitiu que as regiões agrícolas saíssem do isolamento e se abastecessem com facilidade de adubos de origem distante e, do mesmo modo, escoassem seus próprios produtos para regiões mais longínquas. (MAZOYER; ROUDART, 2010, p. 420).

Os estabelecimentos agrícolas abandonavam, assim, a obrigatoriedade da autossuficiência e da concentração de todas as atividades em si, passando a se especializar e se dedicar

[...] quase que exclusivamente a algumas produções destinadas à venda – aquelas que lhes eram mais vantajosas, tendo em vista as condições físicas e econômicas de cada região, e levando em conta também os meios e as condições de produção peculiares a cada estabelecimento. (MAZOYER; ROUDART, 2010, p. 420)

Exemplificam muito bem essa tendência, dentre tantas outras, as culturas de milho e soja.

Essa quebra de grilhões gerou sistemas agrários multirregionais com operações mais detalhadas e complementares em seus subsistemas regionais, proporcionando a criação de gado leiteiro, de corte, ovinocultura de corte, de lã,

regiões canavieiras, de algodão, café, frutas, dentre outras, intercalando com indústrias antes e depois, ou

[...] um conjunto de indústrias extrativas, mecânicas e químicas situadas a montante da produção agrícola e que lhe fornecia os meios de produção. Havia a jusante também um conjunto de indústrias e de atividades básicas que estocavam, transformavam e comercializavam seus produtos. (MAZOYER; ROUDART, 2010, p. 420)

A ampliação da comercialização das mercadorias agrícolas acelerou a industrialização, provocando a migração dos trabalhadores rurais para os centros industriais e, via de consequência, o deslocamento da necessidade de alimento das fazendas para as áreas urbanas, demandando mudanças e aperfeiçoamentos nos métodos de manuseio, preservação e distribuição de comida, surgindo os alimentos processados, desidratados, concentrados, de congelamento rápido, pré-cozidos e o próprio conceito de alimento fresco (DAVIS; GOLDBERG, 1957, p. 05)

Tal movimento subdividiu as etapas existentes antes, dentro e depois da propriedade rural, multiplicando e especializando os segmentos existentes no percurso até o consumidor final, oportunizando a celebração de novos negócios jurídicos e mercados de atuação.

A produção de alimentos no período do pós-guerra passou a depender cada vez mais de insumos industrializados, que passaram a ser adquiridos no mercado ao invés de produzidos localmente. Aumentou também a complexidade das atividades de armazenagem, processamento e distribuição, tornando inviável a condução integral pelo produtor rural (ZYLBERSZTAJN, 1995, p. 117).

Aquela estrutura unificada, em que tudo estava compreendido na fazenda passou a ser tripartite, com uma parcela das atividades sendo transferida para as indústrias a montante, fornecedoras de insumos, uma permanecendo dentro do estabelecimento agrícola e, a última, sendo repassada a indústrias ou empresas situadas à jusante, para operações de estocagem, processamento, distribuição, atacado e varejo. Essa tripartição também é conhecida por “antes”, “dentro” e “depois” da porteira.

Verifica-se, assim, a criação de novas relações sociais em substituição a procedimentos antes interiorizados nas propriedades rurais, responsável pela criação de regras não escritas e de critérios na seleção das

pessoas com quem negociar, reforçando a importância da confiança e da reputação nessa etapa.

Shane Hamilton (2016, p. 3) aponta que os trabalhos desenvolvidos por Davis e Goldberg em Harvard e por Willard Cochrane na Universidade de Minnesota demonstraram que os fazendeiros tinham pouca força na economia dominada pelo agronegócio, atribuindo a esses estudos a importância de demonstrarem o quanto aquilo que acontecia *dentro* da fazenda era dependente do que ocorria *fora* da fazenda.

De igual modo, a importância da agricultura (e as decisões administrativas referentes às operações realizadas dentro das fazendas) era subdimensionada, pois a análise desconsiderava seus impactos sobre os atores econômicos que precediam ou sucediam a fazenda e o grau de interdependência entre essas atividades. Demonstrar essa relação foi uma grande contribuição do estudo de John H. Davis e Ray A. Goldberg.

Para Hamilton (2016, p. 3), muitas pessoas, ao ouvirem o termo *agronegócio* pensam em grandes propriedades rurais com comercialização de larga escala, quando o correto seria pensar na indústria de processamento de alimentos, fabricantes de fertilizantes e redes de supermercados. Nessa linha, os envolvidos no comércio internacional dos produtos agrícolas se situam na etapa de processamento de alimentos.

Na nomenclatura utilizada por Davis e Goldberg (1957, p.07), o agronegócio é agrupado em três agregados: suprimentos agrícolas; agricultura e processamento-distribuição. Essa composição também é chamada de *agronegócio triagregado*.

A primeira parte contemplaria todas as operações pertencentes à manufatura, comercialização e serviços de produção de suprimentos agrícolas fora da fazenda; a segunda, as operações na fazenda, e; a terceira, as atividades fora da fazenda de transformação e comercialização dos itens de consumo feitos com as mercadorias do estabelecimento agrícola.

Essa visão propõe o surgimento de um novo status em que impera a grande interdependência entre os segmentos do sistema agroalimentar em detrimento da anterior, com unidades agropecuárias autossustentadas e em estado de autossuficiência quanto ao uso e produção de insumos. (ZYLBERSZTAJN, 1995, p. 108).

Davis e Goldberg apresentam o conceito de agronegócio baseado na metodologia de matriz insumo-produto de Wassily Leontief, ao apontar como os setores da economia estão relacionados entre si, vez que há setores que suprem os outros de serviços e produtos, o que demonstra que cada setor se torna mais ou menos dependente dos outros.

Destaca-se que “enquanto setores compram e vendem uns para os outros, um setor individual interage, tipicamente e diretamente, com um número relativamente pequeno de setores” (GUILHOTO, 2004, p. 11). Todavia, ainda assim, em virtude da natureza desta dependência, pode-se enxergar que todos os setores estão interligados, direta ou indiretamente.

Essa metodologia foi substituída por Goldberg em 1968, quando criou o *Commodity Systems Approach* ou *Sistema de Commodities* (CSA), baseado no paradigma de estrutura-conduta-desempenho da organização industrial, sem diminuir o papel da matriz insumo-produto de Leontief, que serviu para “[...] prover uma visão analítica compreensiva do agribusiness norte-americano em especial quanto a sua parcela de contribuição para a formação do produto nacional” (ZYLBERSZTAJN, 1995, p. 117).

Nas palavras de Ray A. Goldberg:

Um sistema de commodities do agronegócio engloba todos os participantes envolvidos na produção, processamento e comercialização de um único produto agrícola. Esse sistema inclui fornecedores agrícolas, agricultores, operadores de armazenamento, processadores, atacadistas e varejistas envolvidos em um fluxo de commodities desde os insumos iniciais até o consumidor final. Também inclui todas as instituições que afetam e coordenam os estágios sucessivos de um fluxo de commodities, como o governo, mercados futuros e associações comerciais. (GOLDBERG, 1968, p. 3)

Essas mensurações demonstraram a importância do agronegócio para a economia, ainda que observado um contínuo declínio na parcela do produto agrícola dentro do produto total do sistema, o que permitiu a proposição de que poderia funcionar como um grupo de pressão social (ZYLBERSZTAJN, 1995, p. 117).

Segundo Decio Zylbersztajn (1995, p. 113):

O estudo de sistemas agro-industriais tem ampla aplicação que vai desde o desenho de políticas públicas, organizações de empresas e

estratégias corporativas. Desde a publicação do trabalho de Davis e Goldberg (1957) e Goldberg (1968) as interações das indústrias de insumos, produção agro-pecuária, indústria de alimentos e o sistema de distribuição não mais podem ser ignoradas.

Além da vertente de sistema de commodities de Harvard, criada por Goldberg, a literatura apresenta outras para conceituar agronegócio, com destaque para a de cadeias (*filières*) da escola francesa.

Em comum, os sistemas de commodities e de cadeias consideram o agronegócio sob a ótica sistêmica, avaliando as relações entre atores econômicos de diferentes setores, abandonando a separação entre setor agrícola, industrial e de serviços. Além disso, consideram que as instituições organizadas com vistas a dar suporte para as atividades produtivas torna-se relevante, como será verificado no tópico seguinte, as associações comerciais.

A CSA desenvolve uma análise com base sistêmica focada na sequência de transformações a que são submetidos os produtos, importando na própria redefinição do conceito por Goldberg em seu trabalho de 1968:

Um CSA engloba todos os atores envolvidos com a produção, processamento e distribuição de um produto. Tal sistema inclui o mercado de insumos agrícolas, a produção agrícola, operações de estocagem, processamento, atacado e varejo, demarcando um fluxo que vai dos insumos até o consumidor final. O conceito engloba todas as instituições que afetam a coordenação dos estágios sucessivos do fluxo de produtos, tais como as instituições governamentais, mercados futuros e associações de comércio. (GOLDBERG APUD ZYLBESZTAJN, 1995, p. 118).

Enquanto o CSA é originado em Harvard, o conceito de cadeia se origina da escola de economia industrial francesa que se aplica à sequência de atividades que transformam uma “*commodity*” em um produto pronto para o consumidor final. Para Morvan (apud ZYLBESZTAJN, 1995, p. 125):

Cadeia (“*filière*”) é uma sequência de operações que conduzem à produção de bens. Sua articulação é amplamente influenciada pela fronteira de possibilidades ditadas pela tecnologia e é definida pelas estratégias dos agentes que buscam a maximização dos seus lucros. As relações entre os agentes são de interdependência ou complementariedade e são determinadas por forças hierárquicas. Em diferentes níveis de análise a cadeia é um sistema, mais ou menos capaz de assegurar sua própria transformação.

Em linhas gerais, o conceito de cadeia enfocaria nas estratégias voltadas para ações governamentais, enquanto o CSA daria maior importância às estratégias das corporações. O enfoque tradicional das cadeias considera três subsistemas: de produção, transferência e de consumo, sendo o último, na visão da CSA, aquele que dá forma ao sistema do agronegócio (ZYLBERSZTAJN, 1995, p. 130).

Uma vez que o enfoque do presente trabalho reside na importância da reputação dentro das associações comerciais, será utilizado o CSA. Ainda assim, independentemente da filiação à teoria da cadeia ou do sistema de commodities, o agronegócio é definido por Renato Buranello (2018, p. 32) como:

[...] o conjunto organizado de atividades econômicas que envolve todas as etapas compreendidas entre o fornecimento dos insumos para produção até a distribuição para consumo final de produtos, subprodutos e resíduos de valor econômico relativos a alimentos, fibras naturais e bioenergia.

Dentre essa gama de produtos, subprodutos e resíduos com valor econômico, interessam para o estudo apenas os mais consumidos globalmente e, por isso, negociados com maior grau de sofisticação, que recebem do comércio internacional a qualificação de commodities.

Observa Buranello (2018, p. 55) que tal classificação demanda que a mercadoria atenda a quatro requisitos fundamentais, que são a possibilidade de padronização, com a especificação particular de suas características de modo uniforme por todo o comércio internacional; larga escala de consumo, repercutindo nas quantidades negociadas e transportadas pelo mercado; possibilidade de entrega nas condições e prazos dos seus contratos de bolsa (mercado futuro ou a termo), e; armazenagem ou venda em unidades certificadas e aprovadas previamente.

Segundo dados da Organização para Alimentação e Agricultura da Organização das Nações Unidas (FAO/ONU), a agricultura movimentou globalmente mais de 3,5 trilhões de dólares em 2019, representando um aumento de 73% sobre os valores gerados em 2000, mantendo em 4% sua importância no produto interno bruto global, mesmo com a redução de 127 milhões de hectares de área utilizada (2021, p. 34).

Segundo dados do Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços do Brasil, a agropecuária respondeu por aproximadamente 20,5% da

exportação brasileira em 2021, com mais de 90% sendo commodities. Entretanto, quando considerado o agronegócio, a participação salta para aproximadamente 40% do volume exportado, sem haver variação significativa do percentual representado por commodities (90%) (BRASIL, 2021, sp.).

É o mesmo que apontam os dados da Conferência das Nações Unidas para o Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD) ao demonstrarem que dois terços das exportações brasileiras entre 2018 e 2019 foram de commodities, fazendo do Brasil um país dependente⁸ da comercialização desse tipo de mercadoria (2021, p. 12). E, da participação de 66,6% das commodities, mais da metade (39,2%) é de produtos agropecuários (UNCTAD, 2021, p. 71). Ressalta-se que, mundialmente, a exportação de produtos agrícolas cresceu 44% entre 2008-2009 e 2018-2019 (UNCTAD, 2021, p. 4).

A dependência de commodities é maior nos países de economia em transição que nos desenvolvidos, afetando metade do primeiro grupo e menos que um quarto do segundo. Todavia, reside no grupo dos países em desenvolvimento o maior número de dependentes de commodities, representando a realidade de mais de 86% dessas economias (UNCTAD, 2021, p. 6).

Os arranjos produtivos inseridos no sistema de commodities promovem o cruzamento de diversas atividades e indústrias, elevando a importância de uma entidade estabelecida de um mínimo de critérios e valores comuns, que possam ser praticados e esperados dos atores do mercado.

Consideradas as variáveis de dimensão territorial, clima, solo, plantas, animais, cultura e economia de cada país, além das peculiaridades do sistema de cada commodity agrícola, emerge a necessidade de um regramento mínimo que possibilite a circulação dessas mercadorias e a negociação de seus contratos em todo o planeta, destacando-se as associações comerciais, posto serem instituições de grande peso na viabilização, normatização, padronização e gestão de conflitos envolvendo essas relações.

2.3 AS ASSOCIAÇÕES COMERCIAIS DE COMMODITIES AGRÍCOLAS.

⁸ Um país é considerado dependente da exportação de commodities quando mais de 60% do total das mercadorias exportadas é composto por commodities. (UNCTAD, 2021, p. 05)

O desenvolvimento da humanidade, conforme já demonstrado, é umbilicalmente ligado ao agronegócio, residindo na fixação do homem em determinado espaço, propiciada pela domesticação de plantas e sementes, a origem da vida em cidades, o aprofundamento das relações mercantis e o próprio conceito de Estado.

Cada commodity agrícola traz consigo diversas particularidades que implicam nas relações negociais desenvolvidas. A destinação para alimentação, fibra ou bioenergia, a complexidade da produção, a quantidade de área cultivável disponível, a demanda e o grau de sua essencialidade e o aporte financeiro exigido são exemplos de fatores que diferenciam uma determinada cadeia agrícola das demais.

O algodão, a soja, o café e a cana-de-açúcar, commodities em que o Brasil possui participação global significativa, servem de exemplo de como os traços específicos impactam no mercado. As duas primeiras culturas são temporárias, enquanto as últimas são consideradas perenes. Temporárias são as culturas de curta ou média duração, uma vez que seu ciclo reprodutivo é inferior a um ano, e, depois de colhidas, precisam de um novo plantio. Perenes são as de ciclo longo, cujas colheitas podem ser feitas por vários anos sem a necessidade de novo plantio (IBGE, 2022).

Algodão, soja e café, culturas temporárias, possuem variações de ciclos entre si, entre seus próprios cultivares e em virtude do clima, quantidade de iluminação, chuva e a região em que a produção se situar. Após a colheita, deverá ocorrer um novo plantio. As culturas do café e da cana-de-açúcar, por sua vez, demandam maior tempo para início da colheita, repetindo sua produção anualmente por cerca vários anos, com a longevidade dependendo dos mesmos fatores que interferem no ciclo das culturas temporárias.

A soja possui múltiplas utilidades, da destinação alimentar – mais conhecida – até a utilização pelo mercado farmacêutico e para a elaboração de espuma (APROSOJABRASIL). O algodão, fortemente destinado à produção de fibras, também possui aplicações secundárias relevantes, inclusive a destinação de seu óleo para a alimentação humana e do seu caroço na dieta de ruminantes (AGROSABER). O café integra a cadeia agroalimentar e possui nichos de mercado que viabilizam a produção de grãos de qualidade superior em pequenas

propriedades, ao contrário da cana-de-açúcar, que tem como principais utilizações a produção de açúcar, etanol e bioenergia.

Essas diferenças, por si, fazem com que cada uma dessas cadeias agrícolas funcione de um jeito próprio, ainda que dentro das fronteiras brasileiras e sob um mesmo sistema jurídico, motivando a criação de associações focadas em garantir a representatividade política dos setores responsáveis pelos elos e um mínimo de estruturação e regramento da atividade, caso da Associação Brasileira dos Produtores de Algodão – ABRAPA (2022), Associação Brasileira dos Produtores de Soja – APROSOJA Brasil (2022), Associação Brasileira da Indústria de Café – ABIC, União da Indústria de Cana-de-Açúcar – UNICA (2022) e Associação Nacional dos Exportadores de Cereais – ANEC (2022).

Se o comércio interno já é repleto de detalhes, o internacional adiciona novos componentes a essas relações, tornando-as mais complexas diante da diversidade de culturas e pluralidade de sistemas jurídicos dos contratantes, demandando cuidados maiores do que aqueles aplicados dentro das fronteiras de um Estado.

Tania Lobo Muniz e Patrícia Ayub Costa Ligmanovski (2017, p.476) apontam que “[...] diante de tantas opções de elementos de conexão e de leis aplicáveis, cria-se uma insegurança jurídica que não é bem-vinda no comércio internacional, o que justifica a necessidade de harmonização dessas legislações nacionais [...]”

Nesse sentido, referidas autoras, ao citarem o UNIDROIT (Instituto Internacional para a Uniformização do Direito Privado) e a UNCITRAL (Comissão das Nações Unidas para o Direito Comercial Internacional), apontam que as iniciativas de organizações internacionais, até o momento, não obtiveram sucesso na harmonização dos sistemas jurídicos nacionais (MUNIZ; LIGMANOVSKI, 2017, p. 476).

O desafio de uma lei uniforme entre os países consiste em quão imperativa ou facultativa será sua aplicação, interessando aos países que desejam o predomínio de sua indústria e comércio a aplicação facultativa com vistas a garantir a manutenção de seu poderio econômico sobre os demais (PARRA, 1992, p. 290).

Segundo Parra (1992, p. 290):

Talvez o problema maior que a uniformização do direito coloca é o nível de primazia das regras uniformes em relação à autonomia da vontade no desenvolvimento negocial, porque se a lei uniforme não dispõe sobre a sua aplicação facultativa, dificilmente os países desenvolvidos a aprovarão e menos ainda a ratificarão. E se a sua aplicação não é obrigatória, os comerciantes mais poderosos e as grandes companhias multinacionais sempre acabarão impondo suas condições gerais ou contratos-tipo. (PARRA, 1992, p. 290)

Nesse diapasão, relevante se faz o estudo da autonomia da vontade, a qual, para Francisco Amaral (2008, p. 382), é um princípio de direito privado, situado dentro do direito obrigacional, que confere ao agente a possibilidade de praticar um ato jurídico, determinando-lhe o conteúdo, a forma e os efeitos quando inexistente disposição cogente em contrário.

Segundo Bruno Miragem (2017, p. 138), a autonomia da vontade “é o princípio que orienta o exercício de liberdade, faculdades, poderes e deveres, de modo que cada pessoa possa constituir, modificar ou extinguir relações jurídicas, submetendo-se a seus efeitos”.

O núcleo da autonomia da vontade reside no *querer* enquanto o da autonomia privada está no *poder* de autorregulamentação de interesses privados, conforme observado por Judith Martins-Costa (2015, p. 228).

Aos olhos dos agentes econômicos, tão importante quanto segurança e previsibilidade, é a garantia da autonomia da vontade no comércio internacional, majorando a eficiência das trocas e o lucro dos agentes econômicos, principal propulsor do surgimento de outras fontes de direito para solução de seus conflitos privados transnacionais.

Por essa razão, primam por valorizar a aplicação de regras que reflitam as práticas do comércio em que atuam, gerando o paradoxo apontado por Francesco Galgano (2006, p. 124) entre a ampliação do comércio em âmbito internacional e um direito cada vez mais contraído e fragmentado dentro das fronteiras do Estado.

Independente da potência, a soberania dos Estados atuais foi reduzida, restando o governo de um minúsculo fragmento do mercado global, enquanto as empresas multi ou transnacionais operam sobre bases planetárias e com capacidade do controle total desse mercado (GALGANO, 2006, p. 134).

José Eduardo Faria (2017, p. 54) extrai da crise econômica de 2007/2008 que abalou as economias do planeta, quatro problemas merecedores da

atenção do pensamento jurídico, a demonstrar que a atividade financeira padece de mal semelhante ao do comércio.

Primeiro, a harmonização, mediante a convergência e homogeneização da legislação financeira e da regulação sobre valores mobiliários em escala global; segundo, o esgotamento da operacionalidade e da eficácia dos mecanismos jurídicos estatais, que não acompanham o ritmo das atividades financeiras e econômicas; terceiro, o aumento da tensão entre capitalismo e democracia, que envolve “o embate entre poder político e os capitais financeiros, entre autorregulação econômica e regulação estatal, entre mercados transnacionalizados e procedimentos de representação popular concebidos para propiciar um curso comum de ação pública” (FARIA, 2017, p. 57), e; quarto, a relação entre a diminuição do poder do Estado sobre sua economia e a responsabilidade de lidar com as consequências locais da crise.

Os agentes econômicos ocupam esse vazio normativo deixado pelo Estado nas relações transnacionais por meio das instituições, definidas como “uma ideia de obra ou de empresa que se realiza e dura juridicamente num meio social” (HAURIU, 2009, p. 19), demandando uma organização com a constituição de órgãos para a realização dessa ideia.

Hauriou (2009, p. 19) destaca que “entre os membros do grupo social interessado na realização da ideia, produzem-se manifestações de comunhão dirigidas pelos órgãos do poder e reguladas por procedimentos”.

As instituições são as regras do jogo em uma sociedade, os limites criados pelo homem que moldam a interação humana e interferem no desempenho das economias. A principal função das instituições em uma sociedade está em reduzir a incerteza, estabelecendo uma estrutura estável para a interação humana (NORTH, 2008, p. 13)

Nas relações abrangidas pelo agronegócio, especialmente nas commodities agrícolas, a viabilidade econômica exige das empresas negociações de grandes volumes e a presença em diversos países, da forma mais eficiente possível, pois as mercadorias são destinadas a fornecer alimento, fibras e energia, artigos que, se faltantes, colocam em risco a atividade industrial e a própria soberania do Estado.

Daí decorre a preferência por instituições privadas e a resistência a harmonizações normativas imperativas, que restrinjam a liberdade dos comerciantes

se auto-organizarem, uma liberdade que Benjamin Constant (1985)⁹ define como “liberdade dos modernos”, e da qual o comércio foi protagonista.

Constant aponta o comércio como ponto importante de distinção entre as liberdades, formando, junto com a guerra os “meios diferentes de atingir o mesmo fim: o de possuir o que se deseja” (1985, p. 2):

[...] O comércio não é mais que uma homenagem prestada à força do possuidor pelo aspirante à posse. É uma tentativa de obter por acordo aquilo que não se deseja mais conquistar pela violência. Um homem que fosse sempre o mais forte nunca teria a ideia do comércio. É a experiência – provando que a guerra, isto é, o emprego da força contra a força de outrem, o expõe a resistências e malogros diversos – que o leva a recorrer ao comércio, ou seja, a um meio mais brando e mais seguro de interessar o adversário em consentir no que convém à sua causa. A guerra é o impulso, o comércio é o cálculo. Mas, por isso mesmo, devo haver um momento em que o comércio substitui a guerra. Nós chegamos a esse momento. (CONSTANT, 1985, p. 2).

Não quer com isso afirmar a inexistência da prática comercial nos povos antigos, mas dizer que sua existência naquele cenário representou um acidente feliz, enquanto, hoje, é a tendência universal, o meio pelo qual se realizam os desejos privados e a fonte de anseio e de amor pela independência individual. O comércio seria a via para o atendimento das necessidades e desejos sem a intervenção da autoridade, intromissão que Constant afirma ser incômoda, atrapalhando os especuladores, afirmando que “Todas as vezes que os governos pretendem realizar negócios, eles o fazem menos bem e com menos vantagens do que nós” (CONSTANT, 1985, p. 3).

No tocante à importância das associações comerciais, aponta Ray A. Goldberg (1968, p. 3):

⁹ Constant (1985) propôs a existência de duas formas de liberdade, uma, cara aos povos antigos e, a outra, aplicável às nações modernas, variando a importância conferida à vida pública e à vida privada. Para os antigos, a liberdade consistia no exercício coletivo e direto de participação no destino do Estado, no exercício da soberania, opinando em qual direção o corpo social deveria seguir, sem se preocupar com a limitação imposta à vontade dos indivíduos (CONSTANT, 1985, p. 01). As repúblicas antigas eram fechadas e possuíam limites estreitos, com tamanho e complexidade inferior aos Estados modernos, obrigando a manutenção de um espírito belicoso na relação com os povos vizinhos, garantindo que, se não fossem conquistadores, também não se tornassem conquistados. O preço que a liberdade exigia dos povos antigos era o constante preparo para a guerra. Entretanto, no mundo moderno, composto por homens das mais diversas origens e modos de organização social, estados mais vastos e marcado pelo progresso do saber, os estímulos ao comportamento beligerante são reduzidos e a tendência é a paz.

Essas instituições e arranjos coordenadores desempenham um papel especialmente importante no sistema de commodities do agronegócio devido às características agronômicas únicas dessas indústrias. O fenômeno da produção sazonal de culturas, combinado com o consumo de produtos alimentares durante todo o ano, resulta quase inevitavelmente em graves desequilíbrios entre a oferta e a demanda. Esses desequilíbrios são ainda mais agravados por condições climáticas imprevistas sobre as quais o produtor não tem controle, e os caprichos do clima geralmente resultam em suprimentos reais que variam muito dos níveis planejados.

A liberdade individual, por sua vez, é a primeira das necessidades modernas e a verdadeira liberdade moderna, garantida pela liberdade política, que, por isso, é tida por indispensável. Contudo, adverte que exigir o sacrifício da primeira em prol da segunda é o meio mais efetivo para acabar com as duas (CONSTANT, 1985, p. 4).

A combinação entre a atuação insatisfatória do Estado e a valorização da liberdade individual justifica a concepção das associações comerciais de commodities:

Os padrões incertos de produção agrícola que resultaram na participação do governo em sistemas de commodities também levaram os empresários a conceber muitos tipos de instituições e arranjos que ajudam a mesclar um estágio de um fluxo de commodities com um estágio anterior ou posterior. As mudanças progressivas em nossa sociedade, desde pequenos mercados locais de alimentos fornecidos pela produção e processamento próximos até grandes mercados nacionais e internacionais, exigem um sistema alimentar diversificado e complexo. A produção sazonal e as longas distâncias envolvidas na montagem, transporte e armazenamento de alimentos, exigindo comunicação rápida para cima e para baixo na cadeia produtor-consumidor, deram origem a elaboradas e variadas máquinas de coordenação e dispositivos de comunicação para unir as várias partes de um sistema de commodities; tudo isso aumentou a complexidade do nosso complexo alimentar total. (GOLDBERG, 1968, p. 4)

Isaiah Berlin (2002) trabalha a liberdade individual se valendo das noções de liberdade negativa e liberdade positiva.

A noção negativa considera livre quem não sofre a interferência de nenhum homem ou grupo de homens em sua atividade e a liberdade política, nesse sentido, seria a área na qual se poderia agir sem ser obstruído por outros homens. Distingue a ausência de liberdade política quando outros indivíduos impedem de

alcançar uma meta da situação em que o objetivo não é alcançado por mera incapacidade, o que não representaria privação da liberdade (BERLIN, 2002, p. 229).

Por sua vez, a liberdade positiva, seria proveniente do desejo que o indivíduo possui de ser seu próprio senhor, de ser o responsável por estabelecer as regras do jogo, de conceber metas e políticas próprias e de executá-las (BERLIN, 2002, p. 236).

José Augusto Fontoura da Costa (2013, p. 4785) enxerga na combinação da perda estatal de impor o Direito, com a globalização da economia e, no fato dos litígios se deslocarem para além das fronteiras nacionais, a causa da proeminência de outras sistemáticas de solução de controvérsias e da boa receptividade a um direito tipicamente transnacional e independente dos Estados. Os mesmos argumentos justificam o surgimento de instituições nos moldes das associações comerciais.

É nesse espaço que nasce e se desenvolve a nova *lex mercatoria*, também tratada por “direito dos negócios”, fundada por Berthold Goldman, em trabalho publicado em 1964, intitulado “*Frontières du droit et lex mercatoria*”. Inicia-se a discussão a respeito do que seria o direito específico para as relações comerciais internacionais, desprendido dos direitos nacionais e do poder soberano de seus respectivos Estados.

O reconhecimento de um direito costumeiro internacional, proveniente das práticas comerciais internacionais, apontado por Goldman em 1964, propiciou a caracterização da *lex mercatoria* como fonte do direito do comércio internacional sem a necessidade de positivação pelos Estados, garantindo a base necessária para acaloradas contendas (MAZZUOLI, 2002, p. 70).

Ao analisar a obra de Goldman, Valério Mazzuoli (2002, p. 71) afirma que o objetivo do jurista era demonstrar a diminuição da influência do direito interno estatal sobre as relações de comércio internacional, “ou até mesmo de um direito uniforme integrado na legislação dos Estados que a ele aderiram, por serem regidas e governadas por normas de origem profissional, ou regras costumeiras e princípios internacionais revelados notadamente pelas sentenças arbitrais” (MAZZUOLI, 2020, p. 71).

António Manuel Hespanha (2013, p. 96) se refere a essa ordem jurídica de criação espontânea como “direito dos negócios”, reconhecendo se tratar

de sinônimo de nova *lex mercatoria*, definindo-o da seguinte maneira:

O direito dos negócios – a que se tem dado o nome de *nova lex mercatoria* – é uma ordem jurídica de criação espontânea, desenvolvida sobretudo a partir de cláusulas usuais em contratos comerciais, de normas admitidas como jurídicas por instâncias jurisdicionais reconhecidas na esfera dos negócios – nomeadamente, tribunais arbitrais criados pelas partes de uma relação de negócios para resolver litígios emergentes – ou de princípios estabelecidos por organizações não governamentais que estipulam padrões jurídicos para o comércio internacional. O direito dos negócios (a *n.l.m.*) tem, portanto, uma grande autonomia em face dos Estados e é dotado de mobilidade e adaptabilidade às circunstâncias do caso. (HESPANHA, 2013, p. 96).

Ainda segundo Hespanha (2013, p. 97), um dos pontos sensíveis na discussão dessa espécie de ordem jurídica é a sua relação e hierarquia com o direito comum.

Juristas prestigiados têm defendido que esta questão resulta de uma visão antiquada acerca do direito e da sua necessária ligação com o Estado. Por exemplo, para G. Teubner, um seguidor da teoria dos sistemas de N. Luhmann e reputado especialista na atual teoria do direito, a validade autônoma da *lex mercatoria* é uma consequência da coexistência de diversos sistemas de direito independentes entre si e, designadamente, não sujeitos ao primado das constituições nacionais. Qualquer que seja a elegância da fundamentação teórica desta opinião, o que é certo é que, na medida em que esse direito possa ter impactos normativos generalizados (e quase sempre os tem), a sua vigência no interior de uma ordem jurídica “comum” supõe – como nos casos anteriores – a sua recepção ou reconhecimento pelas entidades jurisdicionais comuns, as quais, ao pronunciar-se sobre este reconhecimento, devem prever os efeitos estabilizadores ou, pelo contrário, irritantes que a aplicação das normas da *lex mercatoria* irão ter sobre todos os interesses direta ou indiretamente afetados. Esta cautela justifica-se tanto mais que as normas do direito dos negócios se geram no seio de um setor muito pouco inclusivo no trato jurídico, frequentemente cartelizado e quase sempre com intuitos hegemônicos em relação a interesses menos fortes. (HESPANHA, 2013, p. 97-98).

O pensamento de Hespanha reflete a posição de outros especialistas, críticos da total desvinculação da nova *lex mercatoria* dos ordenamentos jurídicos dos Estados.

Para uma movimentação exitosa de mercadorias agrícolas por entre os mais diversos povos, culturas e regiões do planeta, impõe-se a existência de uma organização mínima, além da regulação definida e aplicada dentro de cada Estado.

No agronegócio, a valorização da autonomia da vontade, combinada com a característica dos produtos agrícolas possuírem, geralmente, um fluxo comercial expressivo e constante entre diferentes países, culminou na criação de entidades especializadas, grupos formados por atores do setor, com regras próprias, cuja observância passou a ser esperada e cobrada por todos os participantes daquele determinado comércio.

Por serem, além de longevas, dotadas de importância e credibilidade conquistada ao longo dos séculos, as entidades especializadas no comércio de commodities agrícolas gozam de grande respeito e poder, ditando não só as regras do jogo, mas a própria cultura do setor, estabelecendo contratos-padrão, a administração de arbitragens para a resolução de disputas dessas relações comerciais, ou seja, compatíveis com as particularidades do meio, e a estipulação de sanções próprias (sanções não-legais), aplicando uma espécie de sistema legal privado.

Embora o trabalho da UNCITRAL sobre a lei uniforme de vendas tenha resultado na conclusão da Convenção das Nações Unidas sobre Contratos para a Venda Internacional de Mercadorias (CISG), essa iniciativa ainda não substituiu a dominância das associações comerciais no regramento do comércio internacional de commodities agrícolas.

A padronização da qualidade e modo de entrega das mercadorias possibilitou o planejamento e a elaboração de estratégias comerciais dos atores econômicos, as formas de financiamento, atreladas à realidade da plantaçoão cultivada ou espécie animal criada, aumentaram a segurança das garantias aos fornecedores de crédito e permitiram o planejamento financeiro do tomador. O conhecimento e a familiaridade com as cláusulas contratuais, sempre presentes em todos os contratos, conferem segurança, previsibilidade e estabilidade às relações firmadas.

Mazzuoli (2002, p. 72), traduzindo as ideias de Berthold Goldman, justifica a enorme aceitação da uniformidade nas transações proposta pelas entidades especializadas no sentido de que, embora a venda comercial internacional dependa sempre da Lei de um determinado Estado, os agentes econômicos

costumam fugir da incidência das leis internas estatais, dada sua inadequação, muitas vezes, às necessidades do comércio internacional, desaguando em normas de outra origem, como as elaboradas por associações de comerciantes ou entidades especializadas, para o atendimento de suas idiossincrasias.

Há três instituições, também denominadas entidades especializadas, que guardam vínculo com commodities nas quais a produção e exportação brasileira é substancial e se destacam pelo papel no desenvolvimento do modelo institucional praticado e em virtude do grau de adoção no comércio internacional, que são a *The International Cotton Association* (ICA), sediada em Liverpool, Reino Unido, que atua no mercado de algodão; a *The Grain and Feed Trade Association* (GAFTA), sediada em Londres, Reino Unido, voltada ao comércio internacional de grãos e farelos, e; a *Federation of Oils, Seeds & Fats Associations Ltd.* (FOSFA), também sediada em Londres, que trata do comércio internacional de óleo, gordura vegetal e sementes oleaginosas.

A ICA surgiu em 1841, do desejo e iniciativa de corretores de algodão de Liverpool em criar um conjunto de regras comerciais para regular a compra de algodão cru de um jeito mais fácil e seguro, produzir informações mais completas sobre o mercado – propiciando mais elementos para as tomadas de decisões pelas fiações – e, facilitar a resolução de disputas entre compradores e vendedores. Foi, assim, a primeira entidade a estabelecer uma câmara de arbitragem especializada, focada na solução de conflitos entre compradores e vendedores de algodão (SANTOS, 2018, p. 41).

O sucesso da aceitação do sistema de solução de disputas decorreu de sua agilidade e simplicidade, economizando tempo e recursos financeiros. Na hipótese de um conflito, comprador e vendedor nomeavam um corretor cada. Se não houvesse consenso entre esses corretores, um terceiro era selecionado para decidir. Em essência, trata-se do mesmo modelo de solução de conflitos aplicado atualmente (INTERNATIONAL COTTON ASSOCIATION, sp.).

A GAFTA surge da fusão entre a *London Corn Trade Association* (LCTA), fundada em 1878, com a *London Cattle Food Trade Association* (LCFTA), de 1906. A LCFTA se originou do rompimento de um grupo de comerciantes com a LCTA, para a criação de uma associação mais especializada, voltada exclusivamente aos comerciantes de proteínas vegetais usadas como ração animal. Em 1965, o LCFTA retirou “Londres” de seu título, refletindo a crescente

internacionalização. Em 1969, começaram as negociações de fusão entre o LCTA e o CFTA. O resultado dessas negociações foi a formação de uma nova associação conjunta, a *Grain and Feed Trade Association* (GAFTA) em 1971 (GAFTA, sp.)

Embora seja, das três, a associação mais recente, fundada em 1968, a FOSFA é a que possui maior impacto no mercado de commodities agrícolas. Segundo Marcos Araújo (2017, p. 200), estima-se que 85% do comércio internacional de óleos, gordura vegetal e sementes oleaginosas seja operacionalizado por meio de instrumentos contratuais embasados nos padrões FOSFA, enquanto 80% do comércio internacional dos demais grãos e ingredientes utilizados em rações animais seguem o padrão GAFTA.

A respeito da ICA, prevê-se que 60% a 70% da totalidade de contratos de algodão celebrados no mundo utilizem instrumentos contratuais adequados aos parâmetros da ICA, demonstrando o poder normativo dessas entidades especializadas (INTERNATIONAL TRADE CENTER, sp.).

A importância das associações comerciais não decorre do acaso, sendo fruto de um plano bem executado, conforme observa Berthold Goldman (2009, p. 213-214) ao lembrar que a LCTA, desde quando criada, propunha, entre outras coisas, uniformizar as transações no comércio de grãos, fomentar a adoção de práticas com base em princípios justos e equitativos e estabelecer, provocar, incentivar a divulgação e adoção de contratos-padrão utilizados pelo comércio de grãos. Anota Goldman o sucesso na execução do projeto, uma vez que os contratos-padrão da *London Corn Trade Association* “são usados em muitas vendas internacionais, independentemente de qualquer participação de empresas inglesas ou mesmo de membros da Associação” (2009, p. 214).

Nota-se que as associações comerciais nada mais são que o reflexo da cultura e dos valores praticados por agentes econômicos atuantes em determinada commodity agrícola que, transformados em regras, se mostram eficientes para otimização de recursos, gerando, por isso, o interesse de outros agentes em participar do grupo.

Ainda, Berthold Goldman aponta que a prática das associações comerciais de commodities agrícolas repercutiu em outras áreas do comércio internacional:

Desde então, os contratos padrão se espalharam amplamente em outras áreas do comércio internacional: são encontrados principalmente no comércio de produtos agrícolas, florestais, mineradores, petrolíferos, siderúrgicos, têxteis e de bens de capital. Eles emanam de associações profissionais, ou grupos de empresas mais integradas, mesmo de empresas isoladas, mas poderosas; e, mais recentemente, vários foram desenvolvidos, sob a égide da Comissão Econômica das Nações Unidas para a Europa, principalmente para servir de estrutura para as relações comerciais entre o Oriente e o Ocidente [...] Encontramo-nos assim na presença de uma densa e extensa rede documental, abrangendo a generalidade dos países, bem como um bom número de bens transacionados no comércio internacional; e para considerar o fenômeno sem ideia preconcebida, nota-se que os contratos que a ele se referem não são regidos nem pela lei de um Estado, nem por uma lei uniforme adotada por uma Convenção entre Estados, mas sim pelos próprios contratos-padrão. Ressalte-se que nem sempre se limitam a codificar usos preexistentes: também consagram novas normas, diferentes das leis tradicionais do Estado, às vezes inspiradas, é verdade, no interesse dos sócios mais poderosos, mas em outros casos também pelo interesse comum das partes contratantes. (GOLDMAN, p. 214-215)

Os contratos padrão tem seus limites definidos por um “Livro de Regras” (“Rule Book”, “Bylaws and Rules” ou “Bylaws”), composto por normas e regras definidas pela entidade especializada, havendo tópicos cuja modificação é terminantemente proibida, dentre os quais, a obrigatória observância da legislação inglesa, ao constar a Inglaterra como local de celebração do negócio e sede de eventual arbitragem e, que as disputas sejam solucionadas por árbitros integrantes de sua lista.

A utilização dos contratos-tipo (ou contratos-padrão), da submissão aos estatutos das entidades especializadas e do serviço de arbitragem por elas oferecido está justificada na segurança e previsibilidade dos termos previstos nos contratos celebrados e na utilização dos resultados das arbitragens como base para a revisão e alteração das normas e contratos, de maneira a buscar a diminuição de conflitos e trocas cada vez mais eficientes, sempre no intuito de garantir a maior margem de lucro possível aos comerciantes.

Em linhas gerais, as associações comerciais, ao regerem um determinado sistema de commodity do agronegócio, inclusive na solução de disputas havida no setor, possuem relevante papel na obtenção de lucro por seus associados.

3 A IMPORTÂNCIA ECONÔMICA DAS NORMAS JURÍDICAS

A sociedade moderna é formada por várias instituições e, por consequência, evidencia-se uma gama de sistemas, os quais comunicam-se entre si, exatamente por serem autorreferências, ou seja, são "capazes de operar com base em suas próprias operações constituintes" (RODRIGUES; NEVES, 2012, p.78).

Com relação ao Direito, essa realidade não seria diferente, ao passo que, de acordo com Niklas Luhmann (1985, p.121), o sistema jurídico é construído interdisciplinarmente. Nesse sentido, o Direito "[...] é apenas um momento estrutural entre outros. Por isso uma compreensão adequada do caráter social do direito não pode ser alcançada apenas pela exegese e pela interpretação." (LUHMANN, 1985, p.121).

Desta feita, o presente capítulo visa demonstrar de que maneira a economia impacta na tomada de decisões pelos indivíduos e pela sociedade, bem como seu grau de impacto e influência sobre o Direito e na construção e aplicação das normas desenvolvidas pelas associações comerciais de commodities agrícolas.

3.1 A RELAÇÃO ENTRE ECONOMIA E COMPORTAMENTO

A economia interfere na tomada de decisões, o que pode ser evidenciado, por exemplo, na campanha presidencial estadunidense de 1992, disputada entre Bill Clinton, candidato do Partido Democrata, e George H. W. Bush, então presidente e que pleiteava a reeleição pelo Partido Republicano.

No ano anterior, após vencer a Guerra do Golfo, o mandato de Bush chegou a alcançar 90% de aprovação do eleitorado permitindo a crença de que sua reeleição no ano seguinte, se não estava assegurada, dificilmente seria revertida (REINHART, 2018, sp.).

Todavia, em 1992, a economia dos Estados Unidos da América (EUA) enfrentava um período de recessão que, embora curto, era de lenta recuperação¹⁰, gerando insatisfação popular. Atento ao que acontecia, o estrategista

¹⁰ O período de recessão do início da década de 1990 durou oito meses e foi reflexo da quebra do mercado de ações em 1987, juntamente com o mercado de empréstimos e poupanças, movimentos do Federal Reserve dos EUA para aumentar as taxas de juros no final da década de 1980 e a invasão do Kuwait pelo Iraque no verão de 1990 (provocando o aumento do preço do petróleo e a

de campanha de Clinton, James Carville, aproveitou-se da recessão econômica e cunhou a frase “*The economy, stupid*”¹¹ nos escritórios de campanha, para que os envolvidos na candidatura democrata não se esquecessem de focar nesse tema.

A estratégia foi um sucesso e Clinton foi eleito presidente dos EUA com 43% da preferência do eleitorado, recaindo sobre os números ruins da economia a responsabilidade na queda da popularidade de Bush durante a corrida eleitoral (BBC, sp.).

Desde que a frase de Carville ganhou notoriedade, passou a ser repetida constantemente, como um mantra e advertência aos políticos em campanha, demonstrando, a cada eleição, ser o reflexo fiel da realidade.

A pujança econômica tende a levar a sociedade a fazer vista grossa a muitas falhas que, isoladamente, seriam reprovadas. Nesse ponto, desde que haja crescimento econômico, os americanos toleram falhas éticas. Segundo Luce, George H. W. Bush foi uma das figuras mais decentes a ocupar a presidência dos EUA, mas não conseguiu igualar o otimismo econômico de Clinton, o que fez com que os eleitores preferissem um adúltero em série a um avô e marido dedicado (LUCE, 2019).

Entretanto, saber que a economia impacta na tomada de decisões é insuficiente. É preciso ir além e compreender o cenário geral e a natureza da investigação na ciência econômica, para justificar a razão da interferência e, por meio do conhecimento de seu funcionamento, encontrar formas de reduzir ou estimular seus efeitos, o que se dá com a utilização das normas jurídicas. Nesse aspecto, é fundamental entender como a relação com as demais ciências, especialmente com o Direito, promove mudanças nos comportamentos humanos.

O objetivo da investigação científica consiste em relacionar questões formuladas sobre como os fenômenos se comportam e sua evidência empírica. Quando as hipóteses são testadas e comprovadas, formulam-se leis que expressam como o comportamento é governado. Ao contrário da Biologia e da Química, que permitem a experimentação controlada de seus fenômenos em laboratório, a

diminuição da confiança do consumidor). In: BERKELEY. Slaying the Dragon of Debt: 1990-92 Early 1990s Recession.

¹¹ “A economia, estúpido”. Posteriormente, sofreu a variação para “It’s the economy, stupid” ou “É a economia, estúpido”.

Economia exige um transcorrer temporal para desenvolver observações, a fim de formular leis sobre o comportamento humano (RIZZIERI, 2001, p. 5-6)

A vantagem da Economia sobre as demais ciências sociais consiste na estabilidade desse comportamento, ainda que haja uma margem aceitável de erro, considerada a dificuldade de prever o comportamento de um indivíduo isolado dentro do grupo, em virtude da grande probabilidade de acerto no comportamento adotado pelo grupo em geral. (RIZZIERI, 2001, p. 6).

A palavra *economia* é de origem grega e pode ser traduzida como “aquele que administra um lar”. Administrar um lar significa a arte de alocar recursos escassos, mediante a produção de bens e serviços, para satisfazer os desejos humanos, que são infinitos (MANKIWI, 2020, p. 2).

Na Economia, tudo se resume a uma restrição quase que física, já que a escassez de recursos termina por gerar a escassez de bens e serviços para o atendimento dos desejos humanos (RIZZIERI, 2001, p. 12).

Destarte, a escassez é tida tal e qual um limite de recursos, que a sociedade possui para satisfazer todos os bens e serviços que os indivíduos desejam e, que, ao contrário dos primeiros (recursos), são ilimitados (MANKIWI, 2020, p. 2)

Cabe à Economia, portanto, o estudo de como a sociedade administra e aloca esses recursos escassos.

[...] Os economistas, portanto, estudam como as pessoas tomam decisões: quanto trabalham, o que compram, quanto poupam e como investem suas economias. Estudam também como as pessoas interagem umas com as outras. Por exemplo, eles examinam como compradores e vendedores de um bem determinam juntos o preço pelo qual o bem será vendido e a quantidade a ser vendida. Por fim, os economistas analisam as forças e as tendências que afetam a economia como um todo, incluindo o crescimento da renda média, a parcela da população que não consegue encontrar trabalho e a taxa à qual os preços estão subindo. (MANKIWI, 2020, p. 2).

Para compreender como as pessoas tomam decisões, Mankiw (2020) aponta que o comportamento da economia reflete os comportamentos dos indivíduos e, dessa relação, extrai dez princípios que regem a economia: 1) as pessoas enfrentam *tradeoffs*; 2) o custo de alguma coisa é aquilo de que você desiste para obtê-la; 3) as pessoas racionais pensam na margem; 4) as pessoas reagem a incentivos; 5) o comércio pode ser bom para todos; 6) os mercados são

geralmente uma boa maneira de organizar a atividade econômica; 7) às vezes os governos podem melhorar os resultados dos mercados; 8) o padrão de vida de um país depende de sua capacidade de produzir bens e serviços; 9) os preços sobem quando o governo emite moeda demais; 10) a sociedade enfrenta um *tradeoff* de curto prazo entre inflação e desemprego. O autor explica que os quatro primeiros princípios (1 a 4) dizem respeito às tomadas de decisões individuais, enquanto os três seguintes (5 a 7) se aplicam a como as pessoas interagem umas com as outras, aí também compreendendo a atuação do mercado e dos governos, referindo-se os três últimos (8 a 10) ao funcionamento da economia, partindo da observação da junção entre as decisões individuais e as interações sociais (MANKIWI, 2020).

Ao presente estudo importam os quatro primeiros princípios, para compreensão das tomadas de decisões individuais, daquilo que os agentes econômicos pesam ao analisarem suas alternativas e nos incentivos utilizados pelas associações comerciais de commodities agrícolas, com a finalidade de reforçar comportamentos específicos de seus integrantes.

O primeiro princípio da economia trazido afirma que as pessoas enfrentam *tradeoffs*, ou seja, escolhas conflitantes nas quais a opção por resolver um problema terminará por acarretar outro, sendo a relação entre inflação e desemprego um exemplo rotineiro (MANKIWI, 2020, p. 3)

Há várias tomadas de decisões no cotidiano que exemplificam o *tradeoff*, ou a realização de algo que se pretende, em detrimento de outra coisa que também se deseja.

Isso pode ocorrer na administração do tempo, entre atividades idênticas (estudar uma disciplina e não outra) ou diferentes (trabalho e lazer). Quando alguém opta por fazer uma viagem de carro, em vez de avião, está decidindo pelas vantagens daquele meio de transporte (apreciar a paisagem, custo, ou outra característica qualquer) em detrimento das vantagens apresentadas pelo outro (segurança, rapidez etc.).

Nas relações familiares também há *tradeoffs*, sendo pertinente mencionar aquele relacionado a forma de gastar a renda familiar. Pode-se optar por comprar alimentos e roupas, viajar, investir na educação dos filhos ou na reforma da casa. Contudo, o recurso destinado a uma dessas escolhas não estará disponível para a satisfação das demais necessidades.

Quando as pessoas estão agrupadas em sociedade, surgem outros tipos de *tradeoff*, tais quais os clássicos gastos com defesa nacional ou com bens de consumo para elevar o padrão de vida nos lares; na concorrência de decisões entre um meio ambiente limpo e um alto nível de renda, já que o controle sobre o consumo interfere nas margens de lucro das empresas, repercutindo na diminuição de salários e preços mais altos dos produtos, ou; na escolha entre eficiência, consistente na obtenção máxima dos recursos escassos, e igualdade, representada pela distribuição equânime desses recursos entre os membros da sociedade. (MANKIW, 2020, p. 3).

Convém observar que o reconhecimento dos constantes *tradeoffs* enfrentados pelos indivíduos não traz, por si só, quais decisões serão tomadas, ou aquelas que se desejaria tomar. Demonstra, simplesmente, que, a cada escolha, há uma renúncia. Todavia, saber as opções disponíveis antes de realizar uma escolha contribui para que as pessoas tomem boas decisões. (MANKIW, 2020, p. 4)

Richard H. Thaler e Cass R. Sunstein (2009, p. 07) chamam a atenção para o grau de imparcialidade das escolhas, apontando que, embora imaginem serem livres para escolher, as pessoas normalmente tomam decisões imperfeitas e influenciadas. A maior parte das pessoas, na maioria do tempo, faz escolhas que são de seu interesse ou, no mínimo, não são melhores do que as escolhas que seriam feitas por outra pessoa. (THALER; SUNSTEIN, 2009, p. 9).

Essas observações não afastam a presunção de que as pessoas são racionais, mas apontam que não agem assim o tempo todo e que a racionalidade sofre interferências.

O segundo princípio de economia observa que, ainda que muitas vezes não se enxergue o cenário completo, ou haja um déficit informacional, ao tomar decisões, as pessoas compararão os custos e os benefícios das alternativas disponíveis. A isso se chama “custo de oportunidade”, ou seja, aquilo de que se abre mão para obter algo que se deseja. A economia atual é liderada por empresas de tecnologia, fundadas por jovens prodígios que, não raras vezes, optaram por abandonar cursos e faculdades renomadas para investir em suas ideias e na concretização de seus projetos. (MANKIW, 2020, p. 4)

O terceiro princípio de economia externa a premissa de que as pessoas agem racionalmente e, portanto, atuam da melhor maneira possível para alcançar uma alta margem de satisfação ou lucro. Merece ênfase a observação de

que as escolhas que modificam as vidas das pessoas são sutis, recebendo o nome de “mudança marginal”, a qual ocorre após a comparação entre os “benefícios marginais” e os “custos marginais”, de modo que o tomador de decisões racional só optará por uma determinada alternativa se os primeiros (benefícios marginais) excederem os segundos (custos marginais). (MANKIWI, 2020, p. 5)

Nota-se um encadeamento entre os princípios de economia que versam sobre tomadas de decisões individuais, versando o quarto princípio sobre como as pessoas reagem a incentivos, indutores de ação, sejam eles punições ou recompensas. Nesse ponto, convergem Economia, Direito e Psicologia.

Gregory Mankiw (2020, p. 6) afirma que “Os incentivos são cruciais para analisar o funcionamento do mercado” e que “o efeito do preço sobre o comportamento de consumidores e produtores é crucial para entender como a economia de mercado aloca recursos escassos”.

Com relação as políticas públicas e, por analogia, às entidades especializadas, importa considerar que a introdução ou modificação dos incentivos implicará em modificação dos custos e benefícios apresentados, especialmente quando os sujeitos realizarem escolhas, alterando seu comportamento individual, com probabilidade de repercussão sobre o comportamento da sociedade.

Richard H. Thaler e Cass R. Sunstein denominam essa interferência de *choice architecture* ou *arquitetura de escolha*, definindo essa espécie de arquiteto como o responsável por organizar o contexto dentro do qual as pessoas tomam decisões (2009, p. 3)

A função da arquitetura de escolha consiste no fornecimento de incentivos, chamados pelos autores de *nudges*, compreendidos como cutucões ou empurrões no sentido de estimular a alteração de um comportamento. (THALER; SUNSTEIN, 2009, p. 66)

A bem da verdade, as associações de comerciantes que cuidam do comércio internacional de commodities agrícolas funcionam como arquitetas de escolhas, criando culturas que estimularão seus associados a se sentirem propensos ao cumprimento dos contratos celebrados.

Norberto Bobbio (2007, p. 2) considera um dos aspectos mais relevantes nas novas técnicas de controle social “o emprego cada vez mais difundido das técnicas de encorajamento em acréscimo, ou em substituição, às técnicas tradicionais de desencorajamento”.

Sob o viés da psicologia, o impacto dos incentivos nos comportamentos humanos, indicam três fontes poderosas de controle comportamental: reforço negativo, positivo e punição.

Os reforçadores negativos fortalecem quais ações que os façam cessar ou desaparecer. Os reforçadores positivos fortalecem quaisquer ações que os tenham produzido. O único aspecto benéfico que o reforçamento negativo nos proporciona é um sentimento de alívio; alguma coisa ruim cessou ou foi-se embora. O reforçamento positivo nos deixa com algo que desejamos, ou em condição de fazer ou obter algo vantajoso, com comportamentos e recursos que nos ocupam produtivamente e com sentimentos que não são de alívio, mas de satisfação. Somos punidos quando acontece alguma coisa que seria negativamente reforçadora se pudéssemos cessá-la – talvez o chefe que nos repreende após chegarmos atrasados ao trabalho – ou quanto perdemos algo que seria positivamente reforçador se pudéssemos produzi-lo – o pagamento das duas horas que o chefe descontou. (SIDMAN, 2009, p. 247-248).

O sistema econômico aprendeu a tirar vantagem dessas “fontes poderosas de controle comportamental”, atrapalhando a obtenção de uma análise racional sem falhas ou influências. Veja-se, por exemplo, o caso do fornecimento de crédito por instituições financeiras aos consumidores, inicialmente presentes na aquisição de bens que os sujeitos ou os núcleos familiares elencavam como os mais importantes, podendo-se citar a moradia familiar, para a realização do chamado “sonho da casa própria”, ou o automóvel da família, mas, que, atualmente, são utilizados na compra de bens supérfluos, na ânsia de saciar o ímpeto de consumir todas as novidades informadas pelas redes sociais (celular, tênis, roupas, etc.).¹²

A capacidade de interferir no comportamento alheio representa o próprio conceito de poder, uma vez que este trata-se da “a capacidade de dirigir ou evitar ações atuais ou futuras de outros grupos e indivíduos”, ou o exercício realizado sobre terceiros para que tenham condutas que, de outro modo, não teriam (NAÍM, 2019, p. 41-42).

¹² A utilização de cartão de crédito para compras supérfluas divorcia o momento alegre da compra da etapa em que uma determinada quantia sai da conta do consumidor para adimplir a dívida celebrada, servindo como um reforço positivo para a ação de comprar agora e pagar depois, turvando a compreensão do *tradeoff* realizado. A facilitação de crédito estimula os sujeitos a assumirem dívidas, dificultando que enxerguem o custo daquilo que se dispõem a adquirir e os prejuízos ou vantagens da mudança marginal. Em um contexto geral, o sistema econômico se aproveita das limitações humanas para incentivar o consumo, não se importando com uma eventual superação da capacidade de pagamento dos consumidores. Nas hipóteses de inadimplemento, criam reforços negativos, como a inclusão nos cadastros de restrição de crédito, sendo a quitação ou renegociação da dívida a ação que os faz cessar ou desaparecer, agindo a restrição de crédito também como espécie de punição.

Essas condutas são limitadas pelas normas jurídicas, restringindo, assim, o poder exercido pelo sistema econômico, motivo pelo qual a relação entre o Direito e a Economia é tão importante. Conquanto a relação entre essas ciências seja antiga, ainda é pouco explorada, subestimando-se as contribuições que esse diálogo pode oferecer para a compreensão do domínio econômico nos tempos atuais e na propositura de soluções para questões que esse cenário apresenta.

Rachel Sztajn (2005, p. 74) observa que, já no século XVIII, Adam Smith e Jeremy Bentham demonstravam a importância da análise interdisciplinar ou multidisciplinar de fatos sociais, com o primeiro estudando os efeitos oriundos da formulação das normas jurídicas, enquanto o segundo tratava de associar legislação e utilitarismo.

Contudo, conforme observa Marcos Nobre (2009) ao analisar a pesquisa em Direito no Brasil, a disciplina se encontra em relativo atraso quando comparada às demais das ciências humanas, justificando que tal se deve ao isolamento em relação a outras disciplinas e uma peculiar confusão entre prática profissional e pesquisa acadêmica.

Tal não ocorre na literatura estrangeira, com o desenvolvimento da área denominada *Law and Economics* e da Análise Econômica do Direito, sobre a qual também muitos acadêmicos brasileiros passaram a se debruçar nos últimos anos¹³.

Análise econômica do direito nada mais é que a aplicação do instrumental analítico e empírico da economia, em especial da microeconomia e da economia do bem-estar social, para se tentar compreender, explicar e prever as implicações fáticas do ordenamento jurídico, bem como da lógica (racionalidade) do próprio ordenamento jurídico. Em outras palavras, a AED é a utilização da abordagem econômica para tentar compreender o direito no mundo e o mundo no direito. (GICO JR., 2014, p. 14).

A racionalidade das pessoas é a premissa que torna a economia uma poderosa ferramenta no auxílio do Direito na análise e formulação das normas jurídicas. Portanto, são as implicações da escolha racional, e não o dinheiro, o principal assunto da economia, extraíndo daí a importância do seu uso como

¹³ Dentre eles, pode-se destacar os nomes de Rachel Sztajn, Decio Zylbersztajn e Luciano Benetti Timm.

instrumento para, além de descobrir os efeitos das normas jurídicas, entender aquelas que temos e decidir sobre quais deveremos ter (FRIEDMAN, 2020, p. 8)

Ainda que a racionalidade não seja absoluta, “(A) suposição fundamental da abordagem econômica, para o direito e tudo mais, é que as pessoas são racionais” (FRIEDMAN, 2020, p. 8).

Salienta-se que há uma importante distinção entre Análise Econômica do Direito e *Direito e economia*, visto que o termo “Análise Econômica do Direito” utiliza a teoria econômica para analisar o mundo jurídico. Ela examina esse mundo do ponto de vista da teoria econômica e, como resultado desse exame, ratifica, põe em dúvida e, muitas vezes, pretende a mudança da realidade jurídica. Em seu modo mais agressivo e reformista, tendo olhado o mundo do ponto de vista da teoria econômica, se constata que o mundo jurídico não se encaixa naqueles moldes, proclama que esse mundo é "irracional" (CALABRESI, 2016, p. 2).

Por outro lado, quando se trata da Economia e do Direito, enquanto ciências, perfaz uma aceitação agnóstica do mundo como ele é, o modo em que o operador do direito o descreve, para, em seguida, examinar se a teoria econômica pode justificar esse mundo, essa realidade, e se não puder, em vez de defini-lo, de plano, como irracional, duas perguntas devem ser repensadas (CALABRESI, 2016, p. 2).

A primeira é se os juristas que estão descrevendo a realidade jurídica estão olhando para o mundo como ele realmente é, ou se há algo em sua maneira de ver o mundo que possa tê-los levado a descaracterizar essa realidade. (CALABRESI, 2016, p. 3)

Entretanto, se nem mesmo uma visão mais abrangente da realidade jurídica revela regras e práticas que a teoria econômica não pode explicar, necessário indagar se a teoria econômica pode ser trabalhada, pode ser mais ampla ou mais sutil (sem, com isso, perder características que lhe dão coerência e a tornam tão poderosa quanto é) para que possa explicar por que o mundo real do Direito está de determinada maneira.

Se uma teoria mais sutil pode fazer isso, a teoria econômica expandida pela ciência do Direito, pode e deve ser usada de forma mais ampla, pois as mudanças impostas à teoria econômica são capazes de torná-la apta a explicar uma realidade jurídica específica, bem como é passível de ser incorporadas à teoria econômica em geral (CALABRESI, 2016, p. 4)

Nesse sentido, um ponto em comum dos estudos do Direito e da Economia “é a percepção da importância de recorrer a alguma espécie de avaliação ou análise econômica na formulação de normas jurídicas visando a torná-las cada vez mais eficientes” (SZTAJN, 2005, p. 75).

Por conta de diferentes metodologias utilizadas pelos dois ramos do conhecimento – o modelo dogmático e abstrato ensinado nas escolas de Direito e a construção de modelos a partir de dados empíricos recolhidos na sociedade associados a teorias – nas escolas de economia –, os operadores do Direito vêm com desconfiança e restrições as tentativas de associar o raciocínio econômico aos esquemas abstratos predominantes na formulação e análise das normas jurídicas. Esquecem-se, entretanto, de que, por estarem mais presos à análise da realidade social, os economistas vêm enverando rapidamente pelos meandros dos modelos normativos propostos pelo Direito. (SZTAJN, 2005, p. 75-76).

Para Guido Calabresi, o maior representante do Direito e da Economia não foi um jurista, mas um economista, Ronald Coase, enquanto um dos maiores representantes da Análise Econômica do Direito seria um jurista, e não um economista, Richard Posner.

Pensar as normas jurídicas levando em consideração que os prêmios e punições estão relacionados com as instituições e com a racionalidade econômica, devendo, portanto, ser elementos formadores do substrato normativo, conforme preceitua Rachel Sztajn (2005, p. 82) é o que realiza a escola da *Law and Economics*, razão pela qual é importante analisar o impacto dos custos de transação no comportamento dos agentes econômicos envolvidos no comércio internacional de commodities agrícolas, a fim de, posteriormente, se verificar sua relação com a reputação.

E essa análise terá como ponto de partida os trabalhos desenvolvidos por Ronald Coase, que culmina na Economia dos Custos de Transação (ECT).

3.2 A OTIMIZAÇÃO DAS RELAÇÕES CONTRATUAIS

O comportamento humano é o objeto de estudo de diversas ciências, que delineiam seus campos de acordo com o enfoque pretendido ou ângulo de análise de partida. Economia, Direito, Psicologia e outras ciências

presumem que o ser humano é racional e contam com a presença dessa característica na elaboração de previsões sobre as escolhas que indivíduos e grupos farão diante de alternativas diferentes.

Uma das análises relevantes para a economia envolve a compreensão da relação instituições, organizações, mercado e o Direito, ou Análise Econômica do Direito e das Organizações, que parte da premissa da racionalidade limitada desenvolvida por Herbert Simon, em contraponto à racionalidade plena. Vale dizer, a incapacidade de exercício da racionalidade plena faz dos agentes econômicos seres dotados de uma racionalidade limitada.

Ao tratar da racionalidade limitada criada por Herbert Simon, Gustavo Barros (2007, p. 02) indica os conceitos de “escolha” e “decisão” como a ponte entre a racionalidade e o comportamento:

Uma escolha é uma seleção de uma, dentre inúmeras alternativas comportamentais possíveis, para ser levada a cabo. Todo comportamento envolve uma seleção deste tipo, consciente ou inconsciente. Uma decisão é o processo através do qual esta seleção é efetuada. A racionalidade é um critério utilizado na decisão e é justificado na teoria com base no pressuposto de que os agentes possuem a *intenção* de racionalidade. Em outras palavras, os agentes *valorizam* a racionalidade como um critério de escolha e é neste sentido, e por esta via, que a racionalidade é tomada como um princípio explicativo. (BARROS, 2007, p. 02)

Para Gustavo Barros (2007, p. 03), “(A) racionalidade é definida como uma relação de adequação (eficácia) entre fins pré-estabelecidos e meios para atingi-los”.

Para Simon, a definição destes fins é uma questão de valor, e portanto foge ao escopo da ciência, já a adequação entre meios e fins é uma questão de fato. A avaliação factual desta adequação envolve, em teoria, três “passos”: (i) a listagem de todos os comportamentos alternativos possíveis; (ii) a determinação de todas as consequências que se seguirão, no futuro, à adoção de cada uma dessas alternativas (de maneira determinista ou sob a forma de distribuição de probabilidades); (iii) a comparação das alternativas, que devem ser avaliadas pelos conjuntos de consequências que se seguem a cada uma delas, de acordo com os fins pré-estabelecidos (utilidade, lucro ou outra função *pay-off* especificada).

A racionalidade limitada, junto com a teoria dos custos de transação, orienta a Nova Economia Institucional, com o estudo do Direito, Economia e

Organizações, incluindo a análise do papel das instituições e organizações sociais (inclusive as firmas), propondo a interação contínua entre normas, Direito positivado ou não, aqui compreendidas as regras formais e informais. (ZYLBERSZTAJN; SZTAJN, 2005, p. 2).

Nessa composição, a análise econômica levaria em conta o ambiente normativo em que seus agentes atuam, afastando-se de possíveis conclusões equivocadas ou errôneas por ignorar a interferência do Direito no comportamento dos atores econômicos e o reflexo dessas normas na análise das escolhas e decisões possíveis.

O Direito, por outro lado, ao estabelecer as regras de conduta para as relações entre pessoas, levaria em consideração os impactos econômicos provenientes dessas normas, pesando também os efeitos sobre a distribuição ou alocação de recursos e os incentivos que influenciam os comportamentos dos atores econômicos privados. (ZYLBERSZTAJN; SZTAJN, 2005, p. 3).

Assim, o Direito influencia e é influenciado pela Economia, e as Organizações influenciam e são influenciadas pelo ambiente institucional. A análise normativa encontra a análise positiva, com reflexos relevantes na metodologia de pesquisa nessa interface. (ZYLBERSZTAJN; SZTAJN, 2005, p. 3).

O quadro se completa com o ingresso das instituições e organizações, influenciadas pelo Direito e Economia, mas que, por sua vez, também exercem a modificação do sistema jurídico e impactam na obtenção de resultados econômicos.

Assim, de plano, nota-se a importância em conceituar as instituições, as organizações, o mercado, os custos de transação e os contratos – parcela do Direito que é o foco do presente estudo –, para enxergar com clareza como eles interferem uns nos outros. As instituições “são as regras do jogo em uma sociedade ou, em definição mais formal, as restrições concebidas pelo homem que moldam a interação humana” (NORTH, 2018, p. 13).

As restrições institucionais ditam aquilo que os indivíduos são proibidos de fazer e, por vezes, as condições sob as quais se permite que alguns indivíduos exerçam determinadas atividades. Tais como definidas aqui, constituem assim o âmbito no qual se dá a interação humana. (NORTH, 2018, p. 15)

Douglass North compara as instituições, por analogia, às regras do jogo para a prática de um esporte coletivo. As instituições são constituídas por regras formais, por escrito, e, por códigos de conduta, normalmente tácitos, que dão respaldo e suporte às regras formais, como o chamado *fair play*, ou seja, o preceito de ser leal e não machucar deliberadamente um atleta do time oposto. (NORTH, 2018, p. 15).

Tal qual no esporte, a violação às regras e códigos de conduta implica na penalização do transgressor, elemento essencial, conforme Douglass North, para o funcionamento das instituições, sendo necessário a averiguação do custo das transgressões e da severidade das penalizações. Isso porque, ainda se valendo do exemplo esportivo, há equipes que avaliarão o grau de vigilância e severidade das penalizações para decidir se compensa, ou não, transgredir as regras com frequência. (NORTH, 2018, p. 15).

Para Oliver Williamson (2005, p. 42), “A Nova Economia Institucional opera em dois níveis relacionados: o ambiente institucional (ou as regras do jogo) e as instituições de governança (ou os jogadores)”.

Compreendido o conceito de instituição, cabe analisar a importância das organizações na relação tripartite com o Direito e a Economia.

Contam Philippe Aghion e Richard Holden (2011, p. 181) que, no verão de 1932, um estudante de graduação da *London School of Economics*, chamado Ronald Coase, indagou o motivo para, sendo o mercado um meio eficiente de alocação de recursos, ocorrerem tantas transações dentro das firmas. Em outras palavras, qual seria a justificativa para as firmas crescerem, assumindo a responsabilidade pelos fatores de produção, se o mercado disponibiliza isso?

As firmas são espécies de organizações econômicas, e se distinguem das instituições na medida que, embora ambas propiciem uma estrutura para a interação humana, as primeiras representam as regras do jogo, enquanto as últimas são os jogadores, as equipes. Desse modo, elas perseguem objetivos diferentes (NORTH, 2018, p. 16).

A finalidade das regras é definir o modo segundo o qual o jogo é jogado, ao passo que o objetivo das equipes no âmbito daquele conjunto de regras é ganhar o jogo – mediante uma combinação de habilidades, estratégias e entrosamento, com jogo limpo e às vezes com faltas. Modelar as estratégias e as habilidades das equipes à medida que se desenvolvem é um processo distinto de modelar a

criação, a evolução e as consequências das regras. (NORTH, 2018, p. 16)

As organizações são grupos de indivíduos que possuem um propósito em comum, representado pela concretização dos objetivos por eles almejados. A depender do propósito, as organizações se classificam em políticas, econômicas, sociais ou educacionais.

O estudo presente adota a proposta de Economia de Custos de Transação de Decio Zylbersztajn (1995, p. 139):

A proposta central é de que os sistemas agro-industriais podem ser analisados como conjuntos de transações onde as estruturas de governança prevalentes são um resultado otimizador do alinhamento das características das transações e do ambiente institucional. A otimização, nesta análise, tem o mesmo significado da busca de eficiência presente na análise típica neo-clássica, adicionando os custos de transação distintos de zero e o ambiente institucional não neutro.

Portanto, importa a análise da organização econômica, especificamente da empresa, ou firma, para compreender sua estruturação, a relação com os negócios jurídicos, particularmente com o contrato, e a repercussão dessa estrutura na tomada de decisões pelos agentes econômicos privados, os custos de transação e o ambiente institucional proporcionado pelas associações comerciais.

O contrato, produto do negócio jurídico, representa neste aspecto o ponto de intersecção entre instituições, organizações, Direito e Economia.

Sabe-se que o sistema econômico consiste na alocação de fatores de produção entre os diversos usos possíveis, e que essa escolha na distribuição de recursos é determinada pelo mecanismo de preços. Assim, em regra, X comprará seus insumos de Z enquanto esse cobrar valores menores que Y, ou proporcionar outras vantagens que o último não disponibilize. Essas trocas ocorrerão em regime de mercado, ou seja, em um contexto composto por “um grupo de compradores e vendedores de determinado bem ou serviço. Os compradores, como grupo, determinam a demanda pelo produto, e os vendedores, também como grupo, determinam a oferta do produto”. (MANKIWI, 2020, p. 54)

Além de se socorrer do mercado para a aquisição de produtos ou serviços, remanesce ao empreendedor a possibilidade de internalizar essa etapa

dentro da empresa, verticalizando sua atividade, se tal estratégia se mostrar mais vantajosa, principalmente na redução dos seus custos.

A compreensão da importância do mercado é objeto do quinto e do sexto princípio de economia apontado por N. Gregory Mankiw (2020). Ao afirmar que o comércio pode ser bom para todos – quinto princípio de economia –, o autor trabalha o conceito de que o comércio não se comporta como uma competição esportiva, em que um lado precisa perder para o outro ganhar. Sejam famílias, países ou agentes econômicos privados, fato é que a relação de troca havida mediante o encontro entre um grupo de compradores e vendedores “permite que eles se especializem naquilo que fazem melhor e desfrutem de uma maior variedade de bens e serviços”. (MANKIW, 2020, p. 7)

O sexto princípio da economia assevera que os mercados são geralmente uma boa maneira de organizar a atividade econômica, transferindo as decisões de um planejador central – normalmente uma autoridade do governo – para milhões de empresas e famílias (MANKIW, 2020, p. 8).

Não participar do mercado implica na obrigação da empresa produzir todos os insumos necessários para o desenvolvimento de determinado bem ou serviço, o que compensará quando o custo dessa internalização da atividade for menor que o custo de comprar bens e serviços fora da empresa.

O preço é instrumento que regula o mercado, indicando ao comprador como determinar a demanda e ao vendedor como balizar a oferta. Para Mankiw (2020, p. 9) “(C)omo resultado dessas decisões, os preços do mercado refletem não só o valor de um bem para a sociedade, mas também o custo de sua manufatura”.

Além do mecanismo de preços, os economistas também consideram a função coordenadora do empresário, analisando o que leva a coordenação ser tarefa do primeiro em alguns casos e do segundo em outros (COASE, 2017, p. 37).

Uma das principais justificativas para estabelecer uma firma é a existência de um custo na utilização do mecanismo de preços, um valor por organizar a produção obtendo informações sobre quais são os preços relevantes, a negociação e celebração de contratos individuais a cada transação de troca, os riscos assumidos em contratos de longo prazo para o fornecimento de bens ou serviços, dentre outras possibilidades. (COASE, 2017, p. 39)

O fato é que os custos de transação existem e não são iguais a zero. Assim, o comprador não sabe se o preço de determinado bem ou serviço está ajustado à realidade sem antes investir recursos na obtenção de dados de demanda, levantamento de outros fornecedores, seus preços, qualidade e condições de pagamento.

De modo idêntico, o vendedor, para permanecer na atividade, não pode se guiar somente pelo custo da produção, devendo incluir no preço uma margem de lucro que só conseguirá justificar ao comprador se souber quem são seus concorrentes, os preços que praticam e os benefícios que oferecem.

Para Ronald Coase (2017, p. 40), essa análise pode ser resumida na constatação de que “[...] a operação de um mercado tem seus custos e, ao estabelecer uma organização e permitir que alguma autoridade (um “empresário”) direcione os recursos, são economizados determinados custos de mercado”. E, caso não consiga, com a internalização, obter os fatores de produção a custo inferior e executar sua função a menores custos, sempre terá a possibilidade de retornar ao mercado aberto.

Quanto a importância dos custos de transação para a análise econômica, Oliver Williamson (1979, p. 233) afirma:

A nova economia institucional preocupa-se com as origens, incidência e ramificações dos custos de transação. De fato, se os custos de transação são insignificantes, a organização da atividade econômica é irrelevante, pois quaisquer vantagens que um modo de organização pareça ter sobre outro serão simplesmente eliminadas pela contratação sem custos.

Dentre os custos de transação, também há o impacto das normas e das instituições, visto que “[...] as transações de troca em um mercado e as mesmas transações organizadas em uma firma são muitas vezes encaradas de modo diverso por governos e outros órgãos com poderes de regulação” (COASE, 2017, p. 41).

Os impostos sobre vendas ou medidas de cotas e controle de preços, também implicam na existência de racionamento, ao não se sobrepor sobre as firmas que produzem elas mesmas tais produtos, justificariam a existência ou o crescimento dessas organizações numa economia de trocas especializadas. (COASE, 2017, p. 41-42).

Nas atividades agropecuárias, nota-se, por exemplo, a presença de organizações que possuem a atividade agrícola de plantio de cana-de-açúcar, destilarias e usinas sucroalcooleiras; empresas que atuam na comercialização de grãos e sementes e que cumulam propriedades rurais e o plantio de soja, e; frigoríficos pertencentes a empresas que também possuem confinamentos de gado de corte e fábricas de ração para animais.

As vantagens tributárias conferidas à exportação de commodities agrícolas, possibilitam a concorrência com a produção de outros países, demonstrando a ação governamental nos custos de transação.

Conquanto seja óbvio que a firma aumenta ou diminui à medida que o empresário adiciona ou subtrai transações acessórias, saber quais forças determinam o tamanho da organização e por qual razão o empresário não organiza uma transação a mais ou a menos – não amplia ou restringe a integração vertical – é uma indagação cuja resposta não é tão simples.

Ronald Coase (2017, p. 45-46) conclui que a firma tenderá a ser maior nas seguintes hipóteses:

- (a) quanto menores os custos de organização e quanto mais lentamente esses custos se elevarem com o aumento nas transações organizadas;
- (b) quanto menos provável for que o empresário cometa erros e quanto menor o aumento dos erros com um aumento nas transações organizadas;
- (c) quanto maior a diminuição (ou quanto menor o aumento) do preço de oferta dos fatores para firmas de maiores proporções.

Exceto pelas variações de preço de oferta dos fatores de produção baseados na diferença dos tamanhos das firmas, poder-se-ia presumir que as organizações, ao assumirem um maior número de transações, sofreriam o aumento de custos organizacionais e perdas devidas a erros, justificando a tendência de diminuição de eficiência conforme as empresas aumentassem (COASE, 2017, p. 46).

Interessante observar que a obra de Ronald Coase sobre a natureza da firma data de 1937 e, já naquele momento, o autor constatou que invenções que se aproximassem dos fatores de produção, diminuindo a distribuição espacial, tenderiam a aumentar o tamanho da firma, hipótese reiteradamente comprovada nos

tempos atuais, em que as empresas de informática e tecnologia, não limitadas pelos critérios espaciais, assumem dimensões globais jamais vistas.

Embora Ronald Coase tenha apresentado o problema dos custos de transação, é Douglass North quem procura definir o que há de tão custoso no procedimento de transacionar. Segundo o autor, mensurar os graus dos atributos envolvidos nos produtos, serviços e desempenho dos agentes econômicos é extremamente custoso para que se obtenha uma resposta abrangente ou plenamente correta e, “os custos das informações ao se averiguar o grau dos atributos singulares de cada unidade trocada subjazem ao caráter custoso desse aspecto da transação”. (NORTH, 2018, p. 57)

Vale acrescentar, ainda, a existência de assimetria informacional e sua combinação com a função comportamental dos indivíduos, para análise do impacto sobre a teoria econômica e o estudo das instituições.

A assimetria de informações evidencia que uma das partes – comprador ou vendedor – sabe mais sobre algum atributo de valor que a outra e, que pode tirar proveito desse conhecimento.

Não somente uma das partes sabe mais sobre algum atributo de valor do que a outra: pode ser ainda que tenha a ganhar sonegando essa informação. De acordo com um pressuposto comportamental estritamente pautado pela maximização da riqueza, uma parte da troca irá trapacear, roubar ou mentir quando a recompensa a tais procedimentos exceder o valor das oportunidades alternativas de que dispõe (NORTH, 2018, p. 58).

Não necessariamente será o vendedor quem terá maior informação sobre o produto ou serviço negociado, embora seja imaginável que o detentor do fator de produção tenha mais possibilidade de se encontrar numa situação vantajosa de conhecimento em detrimento de quem se encontra na posição de comprador.

George A. Akerlof (1970) aborda o impacto da assimetria informacional no comércio de carros e no mercado de seguro de saúde, indicando a dificuldade do comprador saber qual carro usado é bom e qual é ruim, justificando também no risco proveniente da falta de informação a negativa das seguradoras na celebração de contratos com pessoas idosas.

As instituições também de mostram relevantes para minorar ou afastar os efeitos da incerteza que recai sobre a qualidade dos bens e serviços, algo

exemplificado com as garantias conferidas aos consumidores e o modelo de o vendedor suportar o risco do negócio. (AKERLOF, 1970, p. 499)

A assimetria informacional importa, mas, segundo Douglass North (2018, p. 61) “[...] os custos de transacionar são determinados pela mensuração em conjunto com o caráter custoso da execução”.

[...] Contudo, ao acrescentarmos os custos de obter informações e, especificamente, de mensurar, os problemas ganham vulto. É porque não conhecemos os atributos de um produto ou serviço, nem todas as características do desempenho dos agentes, e porque temos de destinar recursos dispendiosos para tentar mensurá-los e monitorá-los que vêm à tona questões em torno da execução. (NORTH, 2018, p. 61)

Destaca-se novamente, nesse sentido, a importância das instituições, pois, sem restrições institucionais, haverá incerteza das partes no interesse da outra ponta em cumprir o trato, imperando o comportamento guiado pelo interesse próprio – cada um por si – impedindo a realização de trocas complexas. Dessa forma, o custo de transação trará incertezas na forma da inclusão de um prêmio de risco, cujo valor será diretamente proporcional a probabilidade de descumprimento pelo outro lado e do prejuízo sofrido pela parte prejudicada. (NORTH, 2018, p. 63).

Isso, na visão de Ronald Coase (2017, p. 115) reforçaria a opção pela alternativa da firma em contraposição a se aventurar no mercado, pois, dentro da organização “[...] são eliminadas as negociações individuais entre os vários fatores de produção cooperativos, e uma transação de mercado é substituída por uma decisão administrativa”.

No aspecto de rearranjo de direitos provenientes dos custos de transação e, mais detidamente, dos custos de execução é que a importância do Direito e das normas vêm à tona, já que todos os vínculos realizados entre os agentes econômicos do mercado são negócios jurídicos.

Conforme o ensinamento de Marcos Bernardes de Mello (2019, p. 233) “[...] no negócio jurídico a vontade é manifestada para compor o suporte fático de certa categoria jurídica, à sua escolha, visando à obtenção de efeitos jurídicos que tanto podem ser predeterminados pelo sistema, como deixados, livremente, a cada um”.

[...] *negócio jurídico* é o fato jurídico cujo elemento nuclear do suporte fático consiste em manifestação ou declaração consciente de vontade, em relação à qual o sistema jurídico faculta às pessoas, dentro de limites predeterminados e de amplitude vária, o poder de escolha de categoria jurídica e de estruturação do conteúdo eficaz das relações jurídicas respectivas, quanto ao seu surgimento, permanência e intensidade no mundo jurídico. (MELLO, 2019, p. 256)

Em conceito mais enxuto, Junqueira de Azevedo afirma que o negócio jurídico “[...] é todo fato jurídico consistente em declaração de vontade, a que o ordenamento jurídico atribui os efeitos designados como queridos, respeitados os pressupostos de existência, validade e eficácia impostos pela norma que sobre ele incide”. (AZEVEDO, 2014, p. 16)

Quando se trata de obrigações envolvendo operações econômicas, o instrumento do qual o negócio jurídico se valerá é o contrato. Para Enzo Roppo (2009, p. 11) “[...] o contrato é a veste jurídico-formal de operações económicas. Donde se conclui que *onde não há operação económica, não pode haver também contrato*”. Existe operação econômica onde há circulação de riqueza, atual ou futura transferência de riqueza entre sujeitos. (ROPPO, 2009, p. 13).

Paula A. Forgioni (2020, p. 25 e ss.) observa que a empresa não é estática, agindo e revelando-se via transações, não apenas em negócios isolados, e é esse mercado organizado que dá força às transações, ressaltando que, para os economistas, a palavra “contrato” caberá para qualquer maneira de coordenar essas transações, ou para todas as relações geradoras de interdependência entre dois ou mais sujeitos.

A alteração no conceito de “contrato” é aceita pelo direito comercial, uma vez que esse não exige a “certeza terminológica tradicional da dogmática civilista” (FORGIONI, 2020, p. 25).

Rememora-se que a racionalidade dos agentes econômicos é considerada limitada, dada a impossibilidade de prever todas as situações as quais o contrato será submetido, ou, se tal inferência fosse possível, a inviabilidade econômica de se assumir um custo dessa monta.

Celebram-se, assim, contratos “incompletos”, com repercussão direta no custo de execução das transações. É o que observa Enzo Roppo (2009, p. 21):

Por outro lado, observa-se que, por vezes, o emprego do contrato e do direito dos contratos, não sendo simplesmente supérfluo, arrisca-se frequentemente a determinar resultados contraproducentes e antieconómicos: lentidões e retardamentos na conclusão dos negócios; rigidez e escassas margens de adaptação ao imprevisto na sua execução; exposição a elevados custos legais e judiciais quando se decida fazer valer em tribunal os direitos contratuais; deterioramento ou rotura a que o exercício de uma acção legal intentada para fazer valer o contrato geralmente conduz, no quadro das relações económicas entre as partes coenvolvidas, e que, de outro modo, poderiam ser evitadas com uma solução da controvérsia, por assim dizer, «extralegal», não mediada pelo direito dos contratos e pelo seu aparato coercitivo.

Deste modo, antes de avançar sobre a ligação entre a reputação e a eficiência das relações contratuais, importa analisar o conceito de direito agrário, os negócios jurídicos desenvolvidos nesse ramo do direito e o impacto dos contratos incompletos nesse cenário.

3.3 A ECONOMIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO E O AGRONEGÓCIO.

O tópico anterior abordou a relação entre instituições, organizações, Direito e Economia de maneira geral. Cabe, aqui, aprofundar na questão, tratando das chamadas Análise Económica do Direito de Propriedade e Análise Económica dos Contratos, bem como um olhar destes temas sob o enfoque da Economia dos Custos de Transação, o que exige a compreensão do Direito Agrário, dada a inexistência – na atualidade – de um “direito do agronegócio” como ramo jurídico independente, verificando-se, também, quais os contratos incompletos celebrados pelos agentes económicos nesta seara.

No dizer de Decio Zylbersztajn:

A teoria fundamental de ECT considera que estruturas eficientes (i.e. minimizadoras de custos) de governança são resultado do alinhamento destas aos atributos das transações, sob definidos pressupostos comportamentais. Os atributos fundamentais das transações são: frequência, incerteza e especificidade dos ativos tecnicamente associados a uma ou a um conjunto de transações. (ZYLBERSZTAJN, 1995, p. 139)

O modelo sofre a interferência de variáveis exógenas, segundo o autor, representadas pelas características das transações e pelo ambiente

institucional, sujeitos aos pressupostos comportamentais, em especial, a racionalidade limitada e o oportunismo. (ZYLBERSZTAJN, 1995, p. 139)

Para conhecer as características das transações e o ambiente institucional do comércio internacional de commodities agrícolas é preciso estabelecer uma noção do que seja atividade agrária e Direito Agrário, delimitando seu campo de incidência, o conteúdo da matéria jurídico-agrária, seu objeto e as divisas com as demais disciplinas jurídicas (ROCHA, 1999, p. 36), uma vez que muitos dos argumentos jurídicos utilizados para justificar o inadimplemento contratual terão por base essa matéria.

Darcy Zibetti e Albenir Querubini (2016, p. 2) definem o Direito Agrário como “[...] o conjunto de normas de direito privado e público que regulam as relações decorrentes da atividade agrária (abrangendo a produção, o processamento, a comercialização e a agroindustrialização dos produtos agrícolas), com vistas ao desenvolvimento agrário sustentável em termos sociais, econômicos e ambientais”.

Nesse sentido, o Direito Agrário compreenderia, em suas normas, “[...] ferramentas a serviço da promoção do desenvolvimento sustentável da exploração da atividade agrária, uma vez que definem as relações jurídicas dela decorrente e orientam as ações de Política Agrícola” (ZIBETTI; QUERUBINI, 2016, p. 3).

Antonio Carrozza e Ricardo Zeledón (1990, p. 11) estabelecem o direito agrário moderno como fruto da evolução da agricultura dentro do capitalismo, com a introdução da terra como instrumento de produção, ao lado do capital e do trabalho e a migração da economia de subsistência para a economia de mercado.

A noção que delimita o campo de atuação do Direito Agrário é a de “agrariidade”, criada por Antonio Carrozza e assim explicada por Olavo Acyr de Lima Rocha (1999, p. 41):

Assim, a atividade seria agrária, não pela ocorrência dos aspectos acima aludidos, inclusive o da profissionalidade dos sujeitos da atividade jurídica, nem pela espécie dos frutos ou produtos obtidos, nem pela sua destinação (alimentação, vestuário do homem), mas sim tendo em vista o processo através do qual se desenvolveu a produção e para o qual, além da atividade humana, devem contribuir necessariamente os elementos da natureza (clima, temperatura, água, vento) e ainda os fatores negativos, tais como as pragas. Na atividade agrária encontramos, além da capacidade organizativa do

homem, aliada à técnica que este pode controlar, a ocorrência de fatores por ele incontroláveis que residem na natureza. Esse, aliás, o traço distintivo da atividade agrária em confronto com outras atividades.

As evoluções havidas no setor agrário refletem no objeto do Direito Agrário, forçando-o a regular as novas relações jurídicas e tratar dos problemas jurídicos delas decorrentes. Nesse passo, o Direito Agrário tem incorporado novos conteúdos, que, por consequência, ampliaram seu escopo de estudo, tais quais: a análise de questões envolvendo o meio ambiente (solo, uso da água, vegetação nativa, agrotóxicos, resíduos etc.); crédito rural; títulos de crédito rural; comercialização, armazenagem; certificação dos produtos agrícolas; produção orgânica; os organismos geneticamente modificados, segurança alimentar, propriedade intelectual no agronegócio; mudanças climáticas; comércio internacional dos produtos agrários, etc. (ZIBETTI; QUERUBINI, 2016, p. 17).

Embora o Direito Agrário pleiteie para si tudo aquilo relacionado à “*agrariidade*”, surgem debates sobre a necessidade de um novo ramo do Direito, considerando não mais a atividade agrária, mas o agronegócio como objeto, sob o argumento do que melhor representa a complexidade envolvida no estudo integrado dos fatores presentes, não só na propriedade rural, mas também à montante e à jusante.

Nesse sentido, Carlos Araúz Filho e Rafaela Aiex Parra (2021, p. 14) alegam que, atualmente, o agronegócio é regido por contratos ou ajustes, nacionais e internacionais, desfalcados de previsão normativa, demandando criatividade na criação de soluções.

Há várias matérias não reguladas sob a forma judicial ou administrativa, que não têm correspondência objetiva em nenhuma lei e não podem ser resolvidas pelos ramos atuais do Direito, apenas com base em interpretação e analogia, considerando o efeito cascata, em rede. Além disso, há, ainda, decisões desconexas que colocam os atores da cadeia do agronegócio em descompasso e desbalanço de direitos e obrigações. (ARAÚZ FILHO; PARRA, 2021, p. 14).

Cabe o registro de que o Direito do Consumidor e o próprio Direito Agrário são ramos recentes surgidos justamente em virtude da necessidade de um novo enquadramento normativo aos novos cenários sociais.

Entretanto, mostrando-se contrários ao surgimento de um novo ramo, Darcy Zibetti e Albenir Querubini (2016, p. 21) demonstram que o agronegócio e o Direito Agrário têm na exploração da atividade agrária o ponto central de seu objeto. Encerram os autores concluindo que “[...] sendo o ramo especializado da Ciência Jurídica que regula a atividade agrária, o Direito Agrário é o principal ramo do Direito aplicável na regulação das relações jurídicas afetas ao agronegócio” (ZIBETTI; QUERUBINI, 2016, p. 21).

Ao tomar para si as relações jurídicas afetas ao agronegócio, inclusive o comércio internacional dos produtos agrários, o Direito Agrário passa a valer como referência para as associações no estabelecimento de suas normas, uma vez que possuem em comum o interesse na preservação da atividade agrária.

Kássia Watanabe (2007, p. 41) ratifica essa visão e acrescenta:

Além disso, a disciplina agrária é multidisciplinar, uma vez que não pode descuidar dos princípios fundamentais da Economia Agrária, da Ciência Agronômica, da Sociologia e das demais ciências relacionadas ao “mundo rural”. Portanto, o Direito Agrário não se limita ao mundo agrícola, pois envolve outros setores além da agricultura, os quais são interdependentes.

A autora reforça a relação entre a Economia e o Direito, que não é afastada pelo fato de representarem conceitos situados em planos diferentes, reconhecendo na estrutura do fenômeno jurídico a influência de um conteúdo econômico.

A contribuição da Economia para a atividade legislativa é bastante relevante, porque por meio dela se podem analisar quais os impactos do Direito sobre a distribuição de riquezas e a eficiência que são alcançadas quando existem regras de comportamento que facilitam o relacionamento social. Esses impactos afetam o desenvolvimento econômico. Por isso, o legislador não se limita a uma simples regulação da realidade econômica, mas a lei leva em consideração tal realidade para poder nela influir em determinada direção, ou para exaltá-la ou para reprimi-la. (WATANABE, 2007, p. 43)

Embora predomine no Brasil o estudo das questões fundiárias dentro do Direito Agrário, isso não resume seu campo de atuação. Nesse ponto, observa Kássia Watanabe (2007, p. 34), que o Direito agrário não diz respeito a apenas normatividades “que disciplinam a titularidade dos fundos rústicos ou dos animais, porém mais que isso, trata de normas relacionadas com o exercício de uma

atividade econômica, no caso, a agricultura, que está ligada ao exercício da empresa agrícola”.

O raciocínio de que o Direito Agrário tem seu objeto central – por força da importância do agronegócio – na empresa agrária, com os institutos de propriedade rural e contratos rurais girando em seu entorno, vale, para Darcy Zibetti e Albenir Querubini (2016, p. 18), se não for esquecido que a empresa agrária e os institutos agrários têm por razão de existir a exploração da atividade agrária e, principalmente, a produção agrícola.

Coaduna Francisco de Godoy Bueno (2017, p. 31), ao afirmar que “é a atividade agrária, como conjunto de atos para uma mesma finalidade (econômica), que qualifica, na realidade econômica e social, o empresário agrário”.

Portanto, é a atividade o elemento distintivo da empresa agrária e da comercial, de modo a tratar o agricultor não como um intermediário na troca dos bens, mas aquele que coloca em circulação o bem novo produzido pela terra ou não. Desse modo, o ato de alienação praticado pelo produtor está em uma das extremidades da cadeia que transporta os bens de quem os produz a quem os consome. A atividade negocial do agricultor desenvolve-se na predominância da alienação. (DE-MATTIA, 1995, p. 135)

As atividades das empresas agrárias se dividem entre atividades agrárias principais, aqui compreendidos o cultivo de vegetais, silvicultura ou criação de animais, e as conexas, classificadas a partir dos conceitos de natureza e organização, por meio dos critérios de normalidade, acessoriedade e da prevalência. (BUENO, 2017, p. 31)

A natureza, por sua vez, compreende o complexo sistema de elementos e de forças naturais que atuantes em uma relação que pode ser de cooperação, antagonismo ou de influência recíprocas, determinando a formação, o desenvolvimento ou a perda dos produtos do solo (DE-MATTIA, 2001, p. 130).

Já, o conceito de organização “[...] representa a aplicação racional e ordenada, feita conforme métodos e técnicas próprias da ciência das culturas agrícolas, das forças humanas e de trabalho (manual e intelectual), destinadas a favorecer a produção agrícola e a utilização e transformação dos produtos”. (DE-MATTIA, 2001, p. 130)

O critério da normalidade exige que haja uma relação necessária entre a empresa e a atividade agrária; o da “*acessoriedade*” integra o da

normalidade, ao indicar a transformação e alienação dos produtos como complementares à atividade fundamental de produção agrícola; e a prevalência é o critério que prevê se predomina a atividade agrária, a comercial ou industrial, analisando a importância da parte agrícola no todo do negócio. (DE-MATTIA, 2001, p. 136).

Flávia Trentini (2012, p. 37) sugere como critério de diferenciação o ciclo biológico, na linha praticada pelo direito francês, que divide as atividades conexas entre as que representam um prolongamento do ato de produção e as destinadas à exploração.

O mundo globalizado demanda competitividade das empresas para a sua participação no mercado e as parcerias realizadas entre os produtores agrícolas e a agroindústria ou distribuidor. Portanto, em vez de os produtores venderem diretamente ao mercado (*spot market*) como forma de garantia de participarem do sistema econômico, relações contratuais podem ser vistas como parte do desenvolvimento para melhoria da agricultura (WATANABE, 2007, p. 34)

Fábio Maria De-Mattia (2004, p. 101) esclarece que o contrato representa um instituto ainda importante para o direito agrário, citando os contratos de financiamento, contratos de consórcio e contratos agroindustriais.

Os contratos agroindustriais são, grosso modo, contratos de alocação de riscos e de responsabilidades no âmbito do processo produtivo, nos quais a prática da autonomia privada garante – ou deve garantir – às partes alocar os fatores de produção da maneira mais eficiente possível. São, portanto, contratos de organização da atividade empresária (BUENO, 2017, p. 109).

Assim, evidencia-se a indissociabilidade entre o Direito e a Economia, visto que são considerados fatores como racionalidade e o cálculo de custo e benefício dentre as funções desses contratos:

Nesses contratos fica delineada de sobremaneira uma função que vai muito além da mera circulação de riquezas e deve estar alinhado com os padrões da sociedade moderna, em que a racionalidade triunfa sobretudo e o cálculo de custo e benefício é considerado como motor das decisões individuais das partes, sobretudo, mas não apenas, nas questões empresariais. (BUENO, 2017, p. 109)

O Direito Agrário e a Economia tratam de matérias interdependentes, com o maior conhecimento de uma obrigando o aprofundamento

dos estudos na outra para compreender o processo de transações econômicas e outras características que fazem parte da cadeia agroalimentar (WATANABE, 2007, p. 21).

Fábio Maria De-Mattia reforça a vinculação, indicando os problemas complexos que podem surgir das atividades dirigidas às trocas de produtos agrícolas – uma das atividades agrárias –, tema que interessa ao plano interno e internacional, indicando que o sistema econômico baseado na liberdade de troca parte de um ponto de vista dúplice:

[...] livre luta concorrencial internamente e o livre comércio a nível externo, vez que o princípio da livre concorrência tem grande importância no setor agrário, pois permite a livre localização da produção e da indústria ao mesmo tempo que favorece a eliminação das unidades produtivas insuficientes e improdutivas. (DE-MATTIA, 2001, p. 132-133).

O livre mercado possibilita ajustes entre as organizações produtivas garantindo a defesa eficaz de preços e a inserção de produtos no mercado, admitindo, em situações extremas, intervenções protetoras e integrativas do Estado nas formas de impostos alfandegários, cotas, estoques obrigatórios, etc. (DE-MATTIA, 2001, p. 133)

Essa multidisciplinariedade e influência recíproca entre Direito e Economia, quando levada ao campo dos custos de transação – incluídos aqui os custos de execução – culmina em que sejam incluídos nos contratos agrários – e demais atividades do agronegócio porventura por eles não compreendidas –, os acréscimos ou descontos referentes à forma de solução das lacunas existentes.

Para que se enxergue com clareza esse impacto, há que se estudar como o direito de propriedade é compreendido pelas lentes da Economia.

Thráinn Eggertsson (2003, p. 33) explica que a maioria dos bens pode propiciar a satisfação aos indivíduos de maneiras diferentes, exemplificando com a destinação conferida às bengalas – apoio para andar ou para bater em vizinhos que incomodam – às batatas – que podem ser consumidas assadas ou para fazer álcool em destilarias em porções – e das armas – utilizadas para caças ou assaltos a banco.

Para o autor (2003, p. 33), o direito do indivíduo de utilizar recursos é chamado de direito de propriedade (*property rights*). Essa possibilidade de usar,

gozar e fruir afeta diretamente o valor econômico da propriedade em si, como também o fazem a existência de sistemas de garantia e coerção ao exercício desses direitos (SZTAJN; ZYLBERSZTAJN, 2005, p. 86).

O exercício do direito de propriedade envolve excluir outras pessoas do uso desses recursos escassos (EGGERTSSON, 2003, p. 35). Por isso, importância do direito de propriedade cresce quanto mais escassos são os recursos, sendo a proteção desses direitos o motivo das instituições emergirem, conforme observado por Rachel Sztajn e Decio Zylbersztajn (2005, p. 88).

O Teorema de Coase sobre os riscos de transação se relaciona com o direito de propriedade, uma vez que leva em conta os custos de realocar os direitos de propriedade da forma mais eficiente possível (COASE, 2017, p. 115).

A fim de efetuar uma transação no mercado, é necessário descobrir com quem se deseja fazer a transação, informar às pessoas que se quer fazer a transação e em que termos, conduzir as negociações que levam a um acordo, redigir o contrato, realizar a inspeção necessária para assegurar que os termos do contrato estão sendo cumpridos e assim por diante. Com frequência, estas operações são extremamente dispendiosas, ou, de qualquer modo, custosas o suficiente para inviabilizar muitas operações que seriam realizadas em um mundo no qual o sistema de determinação de preços funcionasse sem custos.

Em um cenário econômico em que os direitos de propriedade são bem definidos e os custos de transação são baixos, fica fácil imaginar soluções que alcancem a eficiência, ou ótimo de Pareto, um conceito econômico desenvolvido por Vilfredo Pareto, segundo o qual uma situação econômica seria ótima quando não puder mais ser melhorada, ou quando não se puder melhorar um dos fatores sem o detrimento de outro fator participante.

Bernardo Mueller apresenta o seguinte exemplo sobre o Teorema de Coase:

[...] Suponha uma fábrica que jogue dejetos em um rio do qual um fazendeiro retira água para irrigar sua plantação. A poluição no rio reduz a renda do fazendeiro em \$500. O fazendeiro pode evitar esse custo construindo uma planta de purificação de água que custa \$300. Já a fábrica pode eliminar a poluição colocando um filtro que custa \$100. Se a fábrica ou o fazendeiro fecharem ou se mudarem, o custo individual será superior a \$1000. A questão é determinar como a lei deve lidar com esse caso. A quem ela deve dar o Direito de Propriedade sobre o uso da água de modo a levar à alocação

eficiente de recursos? O argumento de Coase é que se não houver custos de transação, então basta que os direitos de propriedade sejam bem definidos, que ambos os agentes irão voluntariamente negociar de modo a levar os recursos ao seu uso mais eficiente. Em outras palavras, contanto que os direitos de propriedade sejam bem definidos e não haja custos de transação, o uso eficiente dos recursos será automaticamente atingido independente de quem tenha direito à água do rio. Note que o uso eficiente de recursos no exemplo é que a fábrica instale o filtro, o que custa \$100. Qualquer outro resultado levaria a um custo maior do que \$100, que seja a cessação de produção pela fábrica ou pela fazenda (\$1000), instalação da planta de purificação (\$300) ou o fazendeiro continuar usando água poluída (\$500). Dessa forma, qualquer desses resultados representaria uma alocação ineficiente dos recursos. Quando o fazendeiro tem direito a água limpa, ele estaria disposto a abrir mão daquele direito e deixar a fábrica poluir se esta lhe compensasse em \$300 ou mais, pois então poderia construir a planta de purificação. Todavia, a fábrica prefere colocar um filtro, que lhe custa \$100, e continuar produzindo. Nesse caso, não há barganha, mas o resultado final é o eficiente. Já se a fábrica tem o Direito de Propriedade de poluir o rio, o melhor que o fazendeiro pode fazer é lhe oferecer \$100 ou mais para instalar o filtro. Em ambos os casos, independente de quem detinha o Direito de Propriedade, o resultado foi eficiente, ou seja, a instalação do filtro. A distribuição de renda entre os agentes após a barganha é afetada pelo Direito de Propriedade. Aquele que detém o direito sempre sai ganhando. No entanto, a distribuição de renda não é o que está sendo discutido no Teorema de Coase e sim a eficiência econômica. (MUELLER, 2005, p. 97-98)

O desafio na interpretação do Teorema de Coase reside em que, na realidade, o Direito de Propriedade tende a não ser tão claro e os custos de transação costumam ser altos, minorando ou impedindo os ganhos de trocas decorrentes das negociações entre as partes, dada a dificuldade em se concluir qual alternativa ou decisão representaria uma alocação eficiente dos recursos.

Observa Ronald Coase (2017, p. 115) que, considerados os custos de transação, “[...] é claro que essa realocação dos direitos só ocorrerá se o aumento do valor da produção como consequência do rearranjo for maior do que os custos incorridos para implementá-lo”.

As organizações econômicas seriam uma alternativa para evitar a realocação de direitos de propriedade, substituindo as negociações individuais e as transações de mercado por uma decisão administrativa (COASE, 2017, p. 115).

As normas sociais também interferem no exercício dos direitos de propriedade e nos custos de transação. Conforme afirma Eggertsson (2003, p. 35-36) a desintegração das normas sociais pode ter consequências econômicas

importantes, desde o abandono de imóveis em áreas com altos índices de criminalidade – pelos riscos envolvidos em residir na região, seja pela impossibilidade de venda em virtude da falta de garantia para o exercício do direito de propriedade – ou o estabelecimento de estruturas de direito de propriedade que colidam com as normas do Estado, como a máfia e as milícias.

A realocação dos direitos de propriedade é regulada por contratos, acordos ou compromissos assumidos entre os atores econômicos, estabelecendo as condições da troca, tanto com relação às formas de uso quanto na divisão dos resultados. A eficiência dos contratos, por sua vez, demanda a existência de mecanismos institucionais legais que garantam o cumprimento das promessas e obrigações assumidas, “[...] sempre que a contratação e a execução da operação forem defasadas no tempo, como no caso dos contratos de execução diferida, por exemplo”. (SZTAJN; ZYLBERSZTAJN, 2005, p. 87)

Rachel Sztajn e Decio Zylbersztajn (2005, p. 87-88) afirmam que os contratos e acordos, suportados pelo direito positivo ou outros mecanismos, tem a finalidade de proporcionar eficácia às relações de realocação dos direitos de propriedade em ambientes passíveis de tomadas de decisões oportunistas, informações assimétricas e em que a racionalidade limitada culmine na redação de contratos incompletos.

Para a nova economia institucional, as “firmas” (organizações) são consideradas um “nexo” de contratos, sendo que, na firma clássica, de um empresário controlador, ele representa o agente que estrutura e coordena o conjunto de contratos, bilaterais, entre indivíduos e entre “firmas”. Exerce direito de decisão sobre seus subordinados, bem como o direito sobre a alocação do fluxo de renda gerado pela empresa, salvaguardados os direitos dos colaboradores e do Estado. (SZTAJN; ZYLBERSZTAJN, 2005, p. 88)

Ocorre que, no cenário em que as transações de mercado são tão dispendiosas e em que a definição do titular do direito de propriedade não é clara, os tribunais acabam por influenciar a atividade econômica de modo direto. (COASE, 2017, p. 119)

Na perspectiva de um olhar econômico para recomendar em qual linha deveriam seguir os julgados, Kássia Watanabe (2007, p. 45) considera que os tribunais reduzem o custo de formação dos contratos para todas as partes, por serem os responsáveis por solucionar as lacunas contratuais decorrentes da

racionalidade limitada, tornando desnecessário às partes antecipar todas as hipóteses possíveis para deixar o contrato o mais completo possível.

Não ignora, entretanto, que existam os custos do sistema Judiciário, o que justifica que as partes busquem estabelecer dentro do contrato a previsão da utilização dos mecanismos privados que evitem ou resolvam as disputas entre elas. (WATANABE, 2007, p. 45)

Para que se verifique os custos de transação que recaem sobre os contratos e, quão interessante será assumir os custos do sistema Judiciário ou a opção por mecanismos privados, a fim de verificar qual a melhor alternativa, bem como levantar os demais elementos que poderão auxiliar no cumprimento da obrigação, é importante se debruçar sobre a origem dessas promessas ou manifestações de agir, ou não, em determinado sentido, observando a lei ou não a contrariando.

No que tange aos contratos e aos efeitos da racionalidade limitada sobre eles, cabe conhecer a distinção feita por Ian Macneil (1974, p. 720), entre estruturas socioeconômicas instantâneas e relacionais.

Valendo-se de duas situações distintas, quais sejam, a compra de gasolina em um posto a beira de uma rodovia e um casamento no estilo mais tradicional possível, o autor afirma que o primeiro caso representa um evento instantâneo – *transactional event* – pois a expectativa das partes consiste no motorista encontrar gasolina disponível no posto, enquanto o posto de combustível – seu proprietário – possui a esperança de que os motoristas que por ali passarem em busca de combustível tenham recursos para adquiri-lo. Essa troca não teria um passado, uma história pretérita entre as partes, ou, ao menos, não exigiria a existência de um evento precedente, não obrigando, igualmente, a manutenção ou criação de um relacionamento futuro entre as partes. No presente, haveria duas características dominantes da transação, que seriam o fato de ser curta e de possuir um objeto limitado. (MACNEIL, 1974, p. 720).

Em contraposição ao evento instantâneo, haveria o evento relacional, exemplificado por um casamento tradicional. Esta situação estaria baseada não em uma série de transações discretas, mas no que aconteceu antes, no que está acontecendo agora, e do que é esperado acontecer no futuro, ainda que com substancial grau de vagueza. Essa continuidade no tempo, com a existência de um passado, presente e futuro, gera uma relação sem que se note um alto grau de

consciência da quantidade e intensidade das transações realizadas. No entanto, a troca, tanto econômica quanto social, ocorre em tal relação, mesmo que não se possa medi-la como se faz nas transações. (MACNEIL, 1974, p. 721)

Disso, Ian Macneil conclui ser possível distinguir as transações contratuais das relações contratuais verificando que, embora ambas possuam trocas econômicas, apenas a última possui “[...] relações pessoais inteiras, relativamente profundas e extensa comunicação por uma variedade de modos, e elementos de satisfação pessoal não econômica” (MACNEIL, 1974, p. 723).

Oliver Williamson (1979, p. 259), partindo dos estudos de Ian Macneil sobre os contratos, conclui que dimensionar transações e examinar os custos de execução de seus diferentes tipos e formas gera um grande número de implicações, indicando como gerais as seguintes conclusões: 1. Transações inespecíficas, ocasionais ou recorrentes, são eficientemente organizadas por mercados; 2. As transações ocasionais que não são padronizadas são as que mais se beneficiam da adjudicação, e; 3. Uma estrutura de governança específica da transação é mais desenvolvida onde as transações são (1) recorrentes, (2) envolvem investimentos peculiares e (3) são executados sob maior incerteza.

Nota-se que as relações de troca envolvendo a atividade agrária (e a maioria das relações do agronegócio) são construídas utilizando como fundação o Direito Agrário. Dada a natureza econômica dessas atividades, importa analisar os custos de transação para inferir qual será o comportamento dos comerciantes diante das obrigações contratuais, uma vez que a racionalidade limitada impede que o instrumento preveja todas as situações futuras possíveis. O comportamento dos contratantes variará de acordo com a distribuição dos direitos de propriedade, mas também em virtude da estrutura contratual ser instantânea ou relacional e da vantagem em assumir os custos do Judiciário ou dos meios extrajudiciais para garantir o cumprimento das obrigações.

Nesse ponto, as associações que atuam no comércio internacional de commodities agrícolas lançam mão de alternativas que reduzem os custos de transação, estimulam estruturas contratuais relacionais e diminuem a necessidade da busca pelos meios extrajudiciais de solução de disputas que oferecem.

É nesse campo que a valorização da reputação como ativo econômico se destaca.

4 A CRIAÇÃO DO ATIVO REPUTACIONAL NO COMÉRCIO DE COMMODITIES

A globalização do comércio de produtos agrícolas não é uma opção, como é o comércio internacional de artigos de luxo, mas uma necessidade primária de garantir alimento, vestuário e energia para os habitantes dos mais diversos pontos do planeta. Não é exagero afirmar que produtos como soja, trigo e algodão, integram a cultura de quase todos os povos do mundo.

Por isso, a negociação das commodities agrícolas, especialmente por serem perecíveis, deve ser o mais eficiente possível, já que a demora representa perda, desabastecimento e insegurança alimentar.

Neste ponto, embora a atuação do Estado seja fundamental para garantir a segurança alimentar, são os comerciantes, por meio de suas associações, os maiores interessados na obtenção de eficiência nas trocas, para garantir maior lucro, partindo dessas associações a valorização de comportamentos que implicarão em aumento do adimplemento dos contratos e na redução dos custos de transação.

Portanto, o objetivo deste capítulo é demonstrar como a cultura desenvolvida pelas associações comerciais, se valendo da cultura própria dos atores do agronegócio, originada nos valores defendidos pelos agricultores e, atendendo o anseio econômico de seus associados, transforma a reputação em ativo econômico, utilizado para estreitar laços e evitar ou dirimir conflitos.

4.1 A IMPORTÂNCIA ECONÔMICA DA REPUTAÇÃO

É lugar comum afirmar que a reputação importa, inclusive no viés econômico. Isso porque todo elemento que interfere nos custos de produção e transação – incluídos aí os custos de execução – possui impacto econômico e relevância para a economia.

O poder de um homem, nas palavras de Thomas Hobbes (2015, p. 83) são seus meios atuais de obter algum bem aparente futuro, podendo ser original – natural – ou instrumental. Em seguida, o autor faz a seguinte distinção entre os tipos de poder:

O Poder Natural é a proeminência das Faculdades do Corpo ou da Mente; por exemplo, a Força extraordinária, os Bons Modos, a Prudência, as Artes, a Eloquência, a Liberalidade e a Nobreza.

Instrumentais são aqueles Poderes que, adquiridos por estes, ou pela fortuna, são os meios e os Instrumentos para adquirir mais; como Riquezas, Reputação, Amigos e as ações Secretas de Deus, as quais os homens chamam de Boa Sorte. Pois a natureza do Poder é, neste ponto, como a Fama, aumenta com sua continuidade; ou como o movimento dos corpos pesados, que ganham mais velocidade conforme viajam maiores distâncias. (HOBBS, 2015, p. 83).

Enquanto poder, a reputação recebe diversos nomes. A própria reputação de poder, é poder, pois legitimada por aqueles que necessitam de proteção; a popularidade é a reputação atribuída a quem ama o próprio país; aquilo que faz alguém ser amado ou temido, de igual modo, é poder, pois garante o auxílio ou o serviço dos outros; o sucesso bom é poder, pois constrói uma reputação de sabedoria ou boa fortuna, gerando medo ou confiança dos homens, e; a reputação de prudência, na manutenção da paz ou condução da guerra é poder, pois confia-se aos homens prudentes o governos de nós mesmos de forma mais disposta do que a outros. (HOBBS, 2015, p. 84)

Repetindo a fala de Moisés Naím (2019, p. 42), de que “poder é aquilo que exercemos sobre os outros para que tenham condutas que, de outro modo, não adotariam”, nota-se que tratar a reputação como poder significa reconhecer sua capacidade de criar, extinguir ou modificar comportamentos, influenciando, assim, no processo de escolha e decisão das pessoas, o que confere ao seu estudo a qualidade de ser importante para o Direito e para a Economia.

Sobre a reputação, antes mesmo de adentrar seu conceito, cabe reconhecer porque será importante nas negociações realizadas nas transações reguladas pelo sistema de preços, mas também – e especialmente – naquelas guiadas pelos mecanismos lastreados nos contratos.

A firma, observam Décio Zylbersztajn e Rachel Sztajn (2005, p. 103), pode ser definida como um feixe particular de contratos cuja coordenação mostra as limitações determinadas pelo ambiente institucional e os objetivos estratégicos. Nas palavras dos autores, “formas alternativas de coordenação (governança) e ambientes institucionais distintos trarão resultados diferentes para as organizações, daí a importância do tema para o estudo das estratégias” (ZYLBERSZTAJN; SZTAJN, 2005, p. 103).

Estabelecer um contrato de longo prazo para o fornecimento de determinado item ou serviço pode ser atraente, caso represente o afastamento ou

minoração dos custos relacionados à própria celebração deles, ou, impacte favoravelmente na redução de riscos aos envolvidos. Contudo, maior o prazo de vinculação entre as partes, tão maior a dificuldade de prever todas as condutas que as partes esperarão entre si durante toda essa jornada. (COASE, 2017, p. 40)

A respeito da tríade promessa, prazo e custos, anotam Décio Zylbersztajn e Rachel Sztajn (2005, p. 103):

A essência econômica do contrato é o de promessa. Para que os indivíduos realizem investimentos e façam surgir o pleno potencial das trocas através da especialização, faz-se necessária a redução nos custos associados a riscos futuros de ruptura das promessas. Vistas como um conjunto de contratos, as firmas representam arranjos institucionais desenhados de modo a coordenar (governar) as transações que concretizam as promessas definidas em conjunto pelos agentes. Assim, são considerados arranjos contratuais aqueles internos às firmas, que definem as relações entre agentes especializados na produção, bem como os arranjos externos às firmas que regulam as transações entre firmas independentes, podendo ser estendidos para as transações entre o Estado e o setor privado (regulação).

Para a Economia das Organizações, o contrato coordena as transações, estimulando os agentes a atuarem de forma coordenada na produção, o que possibilita planejamento de longo prazo e incentiva agentes independentes a se engajarem em esforços conjuntos de produção. (ZYLBERSZTAJN; SZTAJN, 2005, p. 104)

Partindo da teoria que o desenho de contratos que preveja todas as hipóteses possíveis de ocorrer durante o período em que as partes estiverem vinculadas é extremamente custoso, elas optam por assumir o risco de preencher algumas lacunas posteriormente, com base na aplicação dos pressupostos da racionalidade limitada, que obstaculiza o desenho de contratos completos e considera a existência de uma lógica de eficiência para a definição dos direitos pós-contratuais. (ZYLBERSZTAJN; SZTAJN, 2005, p. 110).

A complexidade no preenchimento das lacunas – e os custos disso – dependerão do tipo de contrato celebrado, explicados por Oliver Williamson (1979) com base na tripartição apresentada por Ian Macneil: i) contrato clássico; ii) contrato neoclássico, e; iii) contrato relacional.

O contrato clássico teria como características a irrelevância da identidade das partes, correspondendo à chamada transação de mercado "ideal" em

economia. A natureza do acordo é cuidadosamente delimitada, e, em caso de discussão, as características mais formais (leis, documentos formais) imperam sobre as informais (tratativas orais). Por fim, as consequências ao inadimplemento são delimitadas desde o início. (WILLIAMSON, 1979, p. 236)

Algumas transações não se enquadram no contrato clássico, caso dos contratos de longa-duração executados sob condições de incerteza, onde não é possível imaginar todas as contingências futuras que demandarão ajustes contratuais, tampouco quais serão esses ajustes antes que o problema surja concretamente. E, dada a falta de previsão contratual expressa, é possível que a necessidade de ajuste paire sobre condutas permitidas, legitimando a discussão. Para evitar esse problema, apontam as alternativas de renunciar integralmente as transações, retirá-las do mercado e organizá-las internamente, ou, desenvolver uma relação comercial diferente, que preserve o comércio, mas invista na concepção de uma estrutura de governança. Esta última seria a apresentação do contrato neoclássico, marcada pela utilização de terceiros para auxiliar nas situações inicialmente não previstas e na confiança de métodos de solução de disputas como a arbitragem. (WILLIAMSON, 1979, p. 237-238).

Os contratos do agronegócio geralmente são relacionais e incompletos, pois a comercialização de grãos demanda grande volume para ser viável, uma vez que a logística de exportação envolve armazéns, transporte rodoviário, ferroviário, marítimo, dentre outros investimentos.

Os produtores rurais, fornecedores de commodities, dificilmente mudam, pois, a distância até as empresas compradoras atua como um limitador, uma vez que entregas muito distantes reduzem o lucro. Por isso, é comum que, a cada colheita, a negociação de compra e venda ocorra entre as mesmas partes, criando uma estrutura relacional baseada na confiança.

Entretanto, vez ou outra o mercado apresenta valores que se desprendem da série histórica, por questões políticas, econômicas ou naturais, que geram o receio de falta de insumos, ou de commodities (soja, trigo, milho etc.), testando o vínculo entre os contratantes.

Focado na manutenção da relação, os contratos relacionais se deslocam da descrição presente nos contratos clássicos – em que a identidade das partes não importa muito – para um funcionamento próximo a uma pequena sociedade, repleta de normas além daquelas centradas na troca de seus produtos

imediatos. Nesse caso, importa a relação inteira, desde o seu início, e como se desenvolveu através do tempo. A existência de um acordo original é dispensável, mas, se ele existir, receberá grande deferência. (WILLIAMSON, 1979, p. 238)

Nota-se uma escalada no estreitamento e aprofundamento dos vínculos contratuais conforme os contratos avançam do clássico para o relacional, e isso é diretamente proporcional ao aumento da importância da reputação nas relações.

A assimetria informacional e a racionalidade limitada geram contratos incompletos, cujas lacunas, se questionadas, surgirão em momento futuro, obrigando as partes a adotarem medidas para o ajuste, repactuação do acordo, ou exigência de cumprimento do que restou pactuado.

Tratando-se da Economia dos Custos de Transação, outro fator a se analisar junto com a racionalidade limitada é o comportamento oportunístico dos agentes econômicos, que justifica a introdução de custos de monitoramento nos contratos, com salvaguardas na hipótese de situações de dependência unilateral. (ZYLBERSZTAJN, 1995, p. 140).

Qualquer das duas pressuposições tem resultados semelhantes. Dada a impossibilidade de construir-se contratos completos pode emergir a necessidade de negociações *ex-post* em carácter contínuo, o que faz do atributo de flexibilidade uma característica fundamental. Se o nível de especificidade do ativo for baixo, as negociações far-se-ão à moda de um mercado “spot” alinhados com a chamada lei contratual clássica. Se, por outro lado, o nível de especificidade dos ativos aumentar, adicionam-se custos ao processo de renegociação, resultando na necessidade de arbitragem ou mesmo de remoção do contrato de uma estrutura de governança via mercado. Em tal situação os contratos serão conduzidos caracterizados segundo a classificação de neo-clássicos ou relacionais. (ZYLBERSZTAJN, 1995, p. 140)

Vale a lição de Ronald Coase, de que “mesmo quando é possível alterar a delimitação legal dos direitos por meio de transações de mercado, é obviamente proveitoso reduzir a necessidade de tais transações e, portanto, reduzir o emprego de recursos para sua realização” (COASE, 2017, p. 119-120)

Nesse sentido, evidente a importância em se buscar caminhos entre os agentes para a solução das controvérsias originadas ao longo dos contratos e, que, muitas vezes não encontram resposta no instrumento celebrado anteriormente,

promovendo a manutenção das relações, minimizando os custos de transação e protegendo o lucro.

Independente da teoria, o objetivo central consiste em estimular a cooperação entre os agentes, transformando situações sem solução não-cooperativa em soluções factíveis. (ZYLBERSZTAJN; SZTAJN, 2005, p. 109)

Os problemas decorrentes da mensuração, oportunismo e informação interferirão no cumprimento dos contratos conforme os benefícios da execução sejam suplantados pelos prejuízos.

De igual modo, a importância de se utilizar a reputação como critério econômico variará de acordo com o grau de vinculação das partes e potencial de coercibilidade das decisões.

As condições que levam um contrato, mesmo incompleto, a ser executado espontaneamente pelas partes, mesmo sob o critério de maximização da riqueza, serão aquelas que demonstrarem uma superação dos benefícios sobre os custos, o que ocorre com frequência quando os envolvidos possuem bastante conhecimento uns dos outros e transacionam frequentemente. (NORTH, 2018, p. 100)

Há casos em que cumprir o acordo compensa. Nesse cenário, avalia-se os custos de transação como baixíssimos em virtude da densa rede de interação social. Conforme North (2018, p. 101) “trapaças, descumprimento do dever – oportunismo – problemas da organização industrial moderna – são práticas limitadas ou mesmo inexistentes, porque não compensam”.

Por outro lado, Douglass North (2018, p. 101) reconhece que as trocas impessoais e, que não se repetem, trazem custos de mensuração elevados e nenhuma forma de imposição de cumprimento possível, campo fértil para os ganhos com trapanças e descumprimento de tratos, que podem passar a ser mais vantajosos que o procedimento cooperativo.

Não por coincidência, a ausência de transações frequentes e, do prévio conhecimento entre os agentes, somada à falta de expectativa de continuidade e aprofundamento da relação no futuro, além de interferir na chance de autocumprimento do contrato, reflete no grau de (in)sucesso dos meios de solução de conflitos, demonstrando-se um obstáculo para alternativas como a mediação.

Se a alteração das condições, para North, interfere no interesse da manutenção da reputação, para David Walter e Rupert Younger (2017, p. 7) esse recurso – reputação – é mais valioso que dinheiro.

David Walter e Rupert Younger (2017, p. 12) consideram a reputação como um jogo que utiliza três dados: os comportamentos, as redes de contato e as narrativas.

Quanto ao comportamento, observam que as ações praticadas por uma pessoa – física ou jurídica – enviam sinais sobre o que os outros podem esperar dela. Exemplificam com a boa impressão deixada no mundo dos negócios por aqueles que pagam seus fornecedores dentro de trinta dias, sempre no prazo, ou, antecipadamente. Nesse aspecto, individualmente, conta o cumprimento daquilo que alguém promete que fará, a pontualidade etc. (WALTER; YOUNGER, 2017, p. 12)

A coerência entre as palavras e as ações é qualidade reconhecida e valorizada por diversas formas de manifestações de fé, variadas culturas e níveis sociais.

Todavia, embora as ações contem, os autores afirmam que a reputação não é o comportamento que o sujeito pratica – ou aquilo que ele é –, mas a leitura que os outros fazem daquele comportamento – ou a ideia que os outros formam sobre o que a pessoa é –, indicando uma ausência de controle do indivíduo sobre sua própria reputação. A razão parcial disso é que a reputação caminha pelas redes de contatos – *networks* –, e isso pode atrapalhar que as ações sejam apreciadas e que a reputação seja no grau merecido. (WALTER; YOUNGER, 2017, p. 12)

Esse segundo elemento permite concluir que reputação e caráter não são sinônimos, pois, para a primeira, importa o que os outros veem, enquanto o outro representaria o que de fato a pessoa é, sendo indiferente a ideia formada por terceiros.

O terceiro elemento a ser somado com as ações originadoras da reputação e o caminho percorrido pelas redes de contato é a mensagem transmitida, com a forma de usar a narrativa interferindo de maneira crítica em como se influencia a própria reputação. (WALTER; YOUNGER, 2017, p. 13)

A importância da reputação não é recente. Douglass North (2018, p. 101) observa:

A troca de reféns e o ostracismo de mercadores que não honrassem tratos, para mencionar dois exemplos, proporcionavam incentivos para que as partes cumprissem acordos. Reputações, dependendo dos custos das informações, proporcionavam às partes, em transações de longa distância e trocas impessoais, um mecanismo para a execução de acordos. Laços de parentesco, diversas formas de lealdade, grupos minoritários em sociedades articuladas por crenças comuns em um mundo hostil, tudo isso gerava estruturas sobre as quais era vantajoso cumprir acordos.

Há duas classificações de reputação. A primeira se refere à capacidade das pessoas e, a segunda, ao caráter, com qualidades distintas. Para David Walter e Rupert Younger, a reputação de capacidade gruda na pessoa e, depois que conquistada, dificilmente será perdida, ou, nas palavras dos autores “você terá que trabalhar duro para perder essa reputação” (WALTER; YOUNGER, 2017, p. 25).

O surgimento da reputação de capacidade deriva de quão bem as pessoas enxergam que o sujeito é capaz de realizar uma tarefa específica, em síntese, em quão bom alguém é na realização de determinado serviço ou produção de bem. (WALTER; YOUNGER, 2017, p. 25)

Isso garante a fidelidade dos clientes às marcas ou pessoas – dependendo com quem é o vínculo –, ainda que as empresas que forneçam os bens ou prestem os serviços mudem de país, donos, logomarca, ou, em casos mais extremos, mudem o próprio nome da marca. Vale para automóveis, bebidas, roupas, etc. Um exemplo é a saída de profissionais destacados de empresas ou escritórios de advocacia, exigindo previsões contratuais para que não haja uma saída de clientes também.

Na reputação por capacidade, a contratação do bem ou serviço poderá não ocorrer em decorrência de outros valores – custo, quantidade, prazo –, havendo grande chance de, ainda assim, a pessoa ou empresa ser novamente procurada no futuro.

Quanto à reputação de caráter, essa reflete qualidades morais e sociais, incluindo abertura, honestidade e transparência, ou condutas totalmente contrárias. É possível que alguém possua uma excelente reputação de capacidade, mas sofra pela falta de reputação de caráter. Entretanto, não há como assegurar qual reputação prevalecerá. Pode ocorrer que a reputação de caráter seja

tão ruim, que torne a capacidade um fator desinteressante. Outras vezes, a importância da reputação de capacidade pode ser tamanha que as falhas na reputação de caráter serão ignoradas. (WALTER; YOUNGER, 2017, p. 26)

Os eventos envolvendo o jogador de futebol Robinho e o apresentador Bruno Aiub – Monark – exemplificam situações em que prevaleceu o fator reputação de caráter. Por outro lado, os atletas Tiger Woods, Kobe Bryant e Ronaldo Nazário enfrentaram casos em que a admiração pela reputação por capacidade imperou.

Em 16 de outubro de 2020, o time de futebol do litoral paulista Santos Futebol Clube e o atleta Robinho emitiram comunicado conjunto informando a suspensão do contrato celebrado entre eles em 10 de outubro de 2020, em razão da revelação de trechos da justiça italiana que condenou Robinho e um amigo, em primeira instância, a nove anos de prisão por violência sexual em grupo. Segundo publicou o site de notícias esportivas “GE”, a decisão foi tomada depois da pressão exercida por conselheiros do clube e patrocinadores, que não queriam ter suas marcas e imagens vinculadas a situações de violência sexual (REDAÇÃO DO GE, 2022, sp.).

Bruno Aiub, conhecido pelo apelido “Monark”, era apresentador de um programa de grande audiência chamado Flow Podcast – e um dos dois sócios da empresa que o realiza – e, após defender a criação de um partido nazista no Brasil, foi alvo de diversos protestos nas redes sociais, culminando com uma debandada de patrocinadores do programa, motivando sua saída não somente da apresentação, mas da própria sociedade, numa tentativa de minorar os prejuízos econômicos sofridos. A declaração ocorreu no dia 07 de fevereiro de 2022 e as medidas de desligamento foram aplicadas no dia seguinte (ISTOÉ, 2022, sp.).

Tiger Woods¹⁴, atleta de golfe, Kobe Bryant¹⁵, jogador de basquete e Ronaldo Nazário¹⁶, jogador de futebol, têm em comum, além do inquestionável sucesso em suas carreiras, repletos de títulos importantes, notícias envolvendo

¹⁴ GOLOB, Fulvio; VERCELLI, Andrea. **Revezes e sucessos:** conheça a história da lenda viva tiger woods. Disponível em: <https://golfeturismo.com.br/revezes-e-sucessos-conheca-a-historia-da-lenda-viva-tiger-woods/>. Acesso: 20 mar. 2022.

¹⁵ UOL. **Vanessa Bryant chama de 'insensíveis' acusações de estupro contra Kobe Bryant.** Disponível em: <https://www.uol.com.br/esporte/ultimas-noticias/2021/02/27/vanessa-bryant-chama-de-insensiveis-acusacoes-de-estupro-contr-kobe.htm>. Acesso: 20 mar. 2022.

¹⁶ ISTOÉ. **Ronaldo Fenômeno liga álcool a episódio com travestis:** ‘Só fiz mal a mim mesmo. Disponível em: <https://istoe.com.br/ronaldo-fenomeno-liga-alcool-a-episodio-com-travestis-so-fiz-mal-a-mim-mesmo/>. Acesso: 20 mar. 2022.

traições e escândalos sexuais. Contudo, em seus casos, a admiração pela reputação conquistada pela capacidade fez com que os problemas na reputação de caráter fossem relevados.

O abalo da reputação, especialmente o de caráter, provoca abalos econômicos às empresas envolvidas. É a chamada *cultura do cancelamento*, que se dá principalmente através da interrupção da aquisição de serviços ou bens de empresas ligadas a pessoas cujas falas possuem repercussão negativa (UOL, 2020, sp.).

Nota-se a importância da reputação de caráter nas empresas a partir da fala de José Henrique Silveira de Brito:

Ver na Ética um caminho para promover as empresas aos olhos da opinião pública não é uma fantasia, uma miragem. Uma empresa que põe em primeiro lugar os seus clientes, que respeita o meio ambiente, que reconhece ter uma responsabilidade social, que se preocupa com a vida cultural dos seus trabalhadores, que está atenta a todos os que, direta ou indiretamente, têm alguma relação com ela, melhora a sua imagem e tira disso benefícios de diversa índole e, entre eles, benefícios econômicos. Tornou-se evidente para os empresários e gestores que a empresa não se relaciona apenas com as pessoas que têm a ver diretamente com a sua produção do ponto de vista econômico. As empresas têm outros tipos de relações para além das meramente econômicas, utilizando-se hoje em dia o termo *Stakeholders* para designar aqueles que têm qualquer tipo de relação, econômica ou não, com a empresa. Ora, os empresários sabem que todos os *Stakeholders* devem ser objeto de atenção e a simpatia que lhes inspiram acaba por ser economicamente rentável. É por isso que a Ética empresarial tem em consideração, não apenas aqueles que em sentido estrito tem relações econômicas com as empresas, mas os *Stakeholders* em geral. É por esta atenção às repercussões econômicas que muitas vezes se ouve dizer que a ética empresarial é rentável. (BRITO, 1999, p. 426).

Para melhorar sua reputação com os *Stakeholders*, a Bayer celebrou acordo de U\$2 bilhões (dois bilhões de dólares) para casos futuros de câncer que envolvam o herbicida *Roundup* (GLOBO, 2021, sp.).

Complementando a ideia de que a ética, matéria prima da reputação de caráter, é um bom negócio, produzindo resultados econômicos favoráveis, mesmo quando esse não é o seu foco principal, Newton de Lucca (2009, p. 339) afirma que “uma organização que partilha valores comuns e assume regras de funcionamento com marca ética é mais eficiente economicamente e sobrevive melhor no mercado”.

A confiança oriunda da credibilidade gerada pela reputação de caráter ajuda a estabelecer alianças e amizades, melhorando a posição de negociação em um mundo marcado por incertezas e inseguranças. (WALTER; YOUNGER, 2017, p. 32)

Ocorre, assim, uma abertura e maior propensão ao diálogo diante de situações complicadas não previstas em contrato.

Igualmente, os laços estabelecidos com a reputação de caráter entre os agentes criam uma espécie de sanção para ser utilizada no sentido de pressionar o autocumprimento dos contratos e as sentenças arbitrais proferidas pelas câmaras especializadas das associações comerciais por um custo muito menor do que o envolvido na hipótese de provocação do Poder Judiciário.

Diante desse cenário, é possível afirmar que a reputação possui valor econômico mesmo em campos abertos e heterogêneos, como são as redes sociais, onde as críticas provenientes de pessoas aparentemente alheias a um determinado mercado, como o de artigos esportivos, por exemplo, podem criar ondas de críticas que impactem na carreira de atletas e no valor das ações de empresas que atuam no setor.

Tais impactos não possuem limites territoriais, o que torna a aquisição e manutenção da reputação mais complexa e valiosa.

O tópico seguinte abordará as particularidades da reputação no comércio de diamantes, origem do estudo das sanções reputacionais, e nos comércios de algodão cru e soja em grãos.

4.2 A UTILIZAÇÃO DA REPUTAÇÃO NO COMERCIO DE COMMODITIES

Muito se discute acerca da subordinação do comércio internacional aos ordenamentos jurídicos estatais, havendo posição no sentido de que o comerciante está sempre vinculado a um território e a soberania de um determinado Estado, que é aquele onde seu comércio está estabelecido. Seria a partir desse endereço, inserido em um território e subordinado às leis nele vigentes que o comerciante abriria as portas para negociar com o mundo. (HUCK, 1992, p. 214)

Para Hermes Marcelo Huck (1992, p. 214), é justificável que, além dos vínculos com o Estado, o comerciante assumira uma relação de natureza corporativa supranacional com seus parceiros estrangeiros, situados em outros

Estados soberanos, em busca de uniformizar as regras jurídicas e contratuais de sua própria e específica atividade, para harmonizar, simplificar e agilizar práticas comerciais e o sistema mercantil transfronteiras.

Todavia, há uma corrente que reconhece a independência do comércio internacional no que trata à solução de seus problemas, conferindo à arbitragem internacional o título de jurisdição do comércio internacional. (STRENGER, 2004, p. 9)

Irineu Strenger (2004, p. 9) afirma que, os árbitros, por não prolatarem sentenças em nome de uma soberania nacional, ampliam sua possibilidade de aplicar ou criar, segundo as necessidades, regras adequadas ao comércio internacional, o que explica o contínuo enriquecimento de suas formulações. Nesse sentido, antevê as críticas quanto a exequibilidade das decisões arbitrais, justificando existirem formas de lhes dar plena eficácia sem a necessidade de recorrer aos juízes estatais ou à força pública.

Nesse sentido, apontam-se as sanções pecuniárias, morais e privativas como fornecimento de caução para garantir as custas da arbitragem ou a execução da sentença, a publicidade da inexecução da sentença, a suspensão de qualidade ou o direito de membro, a interdição de utilizar no futuro as facilidades arbitrais do grupamento e a interdição de acesso às bolsas ou mercados geridos ou controlados pela instituição arbitral. (STRENGER, 2004, p. 9)

Embora a coercibilidade – o uso da força em potencial – permaneça sob os domínios do juízo estatal, o elenco de sanções aplicáveis pelas entidades de arbitragem especializada ou pelas próprias associações comerciais internacionais, chamadas de sanções extralegais, dentre as quais está a reputacional, demonstra uma redução da interferência do Estado no cumprimento das sentenças arbitrais e, por consequência, nas normas e costumes estabelecidos pelos comerciantes.

Nesse quadro, a reputação se aplica ao autocumprimento de contratos, estimulando a negociação entre as partes, ou como fator de pressão para o cumprimento de sentenças arbitrais, não possuindo valor considerável para as questões submetidas ao judiciário estatal. Essa opção por sair do sistema legal positivado e do judiciário estatal é chamada por Lisa Bernstein (1992, p. 115) de relações contratuais extralegais ou “exclusão do sistema jurídico” (“*opting out of the legal system*”). As sanções aplicadas no sistema criado pelas associações não necessariamente representarão indenizações maiores que as impostas pela

jurisdição estatal, propondo-se a melhorar a eficácia das sanções com o objetivo de garantir o maior número possível de cumprimento de contratos. De igual modo, o sistema extralegal praticado pelas associações, atuando como verdadeiras instituições, não leva em consideração o dever de boa-fé.¹⁷ (BERNSTEIN, 2001, p. 1734)

A partir dessa observação, serão analisados três mercados distintos, para averiguar o papel da reputação em cada um deles. O primeiro será o mercado de diamantes que, embora não integre o agronegócio, valerá para indicar o nível de excelência ideal na utilização econômica da reputação, dadas suas características singulares. Em seguida, será estudado o papel da reputação no comércio internacional de algodão cru e, por fim, nas transações envolvendo soja em grão, commodity mais significativa para o agronegócio brasileiro.

As disputas comerciais surgem em todas as atividades industriais e empresariais, inclusive na indústria de diamantes. Entretanto, essa indústria é marcada pela característica de não solucionar seus problemas utilizando o Poder Judiciário e a aplicação da legislação estatal, mas, em seu lugar, um elaborado conjunto de regras internas, completo com instituições distintas e sanções, para lidar com disputas entre os membros da indústria, desenvolvido por eles mesmos. (BERNSTEIN, 1992, p. 115).

Ersoy Zirhlioglu (2013, p. 479) descreve a rota do mercado de diamante (“*diamond pipeline*”) desde sua formação até a chegada ao consumidor como a seguinte: formação – exploração – mineração – separação – corte e polimento – fabricação de joias – varejo – consumidor.

Barak D. Richman (2002, p. 11) detalha esse percurso:

O caminho de um diamante, da mina até o consumidor, passa por vários intermediários. A jornada para a maioria das pedras começa em minas africanas, australianas e canadenses, e aproximadamente 65% vão para a Organização Central de Vendas (CSO)¹⁸ controlada pela De Beers em Londres. A CSO distribui seu suprimento de

¹⁷ Another notable difference between the trade rules and the Code is the absence of a trade rule equivalent of the Code's nonwaivable duty of good faith. Although briefs often make arguments based on good faith, no such duty is implied by the arbitrators and notions of good faith and fairness do not appear to affect case outcomes. However, arbitrators sometimes do note in their opinions that they consider a particular outcome to be unjust, or that one or both of the parties engaged in undesirable business practices. (BERNSTEIN, 2001, p. 1734)

¹⁸ Atualmente chamado de Centro de Comercialização de Diamantes ou *Diamond Trading Center* (DTC).

diamantes brutos por meio de quatro corretores, que vendem caixas pré-selecionadas de diamantes para 125 comerciantes específicos, conhecidos como “*sightholders*”¹⁹, durante “*sightholders*” individuais ou sessões de visualização, em Londres. Estes pacotes são vendidos a um preço não negociável, e caso o *sightholder* se recuse, não será convidado para avistamentos futuros. Assim, os *sightholders* raramente recusam, uma vez que obtêm receitas substanciais de sua valiosa posição no topo da cadeia de distribuição. Os *sightholders*, então, vendem seus diamantes brutos para uma rede de revendedores individuais, aproximadamente 80% indo primeiro para a bolsa de diamantes em Antuérpia. Então, começa o processo de corte e triagem, onde os comerciantes de Antuérpia organizam o polimento das pedras ou vendem os diamantes brutos para outros negociantes que organizam o corte na Índia, China, Israel, Nova York e outros locais de corte. Os revendedores continuam a revender os diamantes brutos e lapidados, em pacotes cada vez menores à medida que avançam na cadeia de distribuição, até chegarem a um fabricante de joias para venda comercial. Muitos negociantes também utilizam corretores, que trabalham com pequenas comissões, para auxiliar essas vendas e encontrar o melhor preço para determinada pedra.

Dentre as características dessa indústria, chamam a atenção, além da exclusão do ordenamento jurídico público, a alta concentração e organização do mercado, os valores envolvidos – demandando crédito – e a forte vinculação com o judaísmo, de onde se extrai uma unicidade cultural que possibilita garantir a eficiência das medidas praticadas contra a reputação dos infratores.

Segundo Barak D. Richman (2002, p. 14), aproximadamente metade das vendas de joias com diamantes do mundo ocorrem nos Estados Unidos, e os comerciantes da Rua 47^a (*47th Street*) lidam com mais de 95% dos diamantes importados para o país. O distrito de diamantes de Manhattan, Nova Iorque, e seu Clube de Negociadores de Diamante de Nova Iorque (DDC), a bolsa do distrito e o epicentro da indústria, servem como porta de entrada para o mercado americano. O DDC tem por função precípua facilitar o fluxo de informações sobre os participantes do mercado e oportunidades de negócios. (RICHMAN, 2002, p. 16)

Mesmo concentrado, o comércio de diamantes é considerado um caso extremo de risco de transação, altamente baseado na concessão de crédito para o elo seguinte da cadeia, e a maior parte do problema reside nos roubos de diamantes, que são facilmente portados, ocultáveis e universalmente valiosos, de forma que, tanto a jurisdição pública quanto a privada são incapazes de recuperar o

¹⁹ O termo *sightholder* pode ser traduzido como aquele que está autorizado a visualizar; o visor.

prejuízo de quem desperdiça os diamantes de outrem e se torna incapaz de pagar. (RICHMAN, 2002, p. 14-15)

Os comerciantes podem expandir significativamente seus negócios se fizerem compras a crédito, de modo que as vendas ocorrem predominantemente por contratos em que o comprador toma posse de uma valiosa quantia de diamantes antes de realizar o pagamento. O autor observa, ainda, que “[...] uma separação semelhante entre posse e propriedade resulta da significativa utilização de corretores, que comercializam agressivamente diamantes que não possuem para compradores variados” (RICHMAN, 2004, p. 2352).

O processo de avaliação do diamante é muito subjetivo, já que o valor de um diamante bruto é atribuído com base em seu potencial, vale dizer, nas pedras polidas que podem ser fabricadas a partir dele. Como não há dois profissionais diamantistas que cortem uma pedra da mesma maneira, o valor agregado no processo de fabricação varia muito. Conseqüentemente, quando os negociantes diferem na avaliação de uma pedra polida, essa diferença, na qual depende a lucratividade, muitas vezes reflete uma diferença real no valor dos cortes que poderão extrair dela. (BERNSTEIN, 1992, p. 118)

Lisa Bernstein (1992, 118), por sua vez, afirma que, quando os revendedores valorizam uma pedra polida de forma diferente, a maior parte dessa diferença terá por base as interpretações que fazem das estimativas da demanda do mercado e a habilidade de cada um em detectar falhas nas pedras, demonstrando a importância desse tipo de informação pelo comprador.

Neste sentido, Ersoy Zirhlioglu (2013, p. 485) observa que os intermediários podem valorizar o mercado e obter margem significativa de lucro encontrando a pedra certa para o comprador certo, com essas transações podendo dobrar o valor das pedras em um dia, mediante transações envolvendo negociações duras sobre o preço, método de pagamento, cronograma e garantia de crédito.

Embora sejam membros do clube, os grandes negociadores não realizam suas negociações lá, para não compartilharem seus segredos e redes de contato e, por medida de segurança, para não levantarem suspeitas sobre os valores das pedras que possuem. Para eles, o clube possibilita obter informações sobre os valores praticados no mercado. (BERNSTEIN, 1992, p. 120)

Todavia, pequenos negociantes, corretores e estrangeiros preferem utilizar os clubes, com a filiação garantindo que a transação ocorra em ambiente

seguro, com custo modesto e com o acréscimo do benefício do acesso a informações.

O DDC, junto com outras dezenove bolsas de diamante, integra a Federação Mundial de Bolsas de Diamante (WFDB), uma organização guarda-chuva que garante a qualquer negociante que seja membro de qualquer bolsa da federação mundial, autorização automática para negociar em todas as demais bolsas integrantes. As bolsas possuem regras comerciais semelhantes e o WFDB possui um sistema de arbitragem para resolver as diferenças entre seus membros, exigindo como condição de membro a obrigação de fazer cumprir as sentenças de arbitragem de outras bolsas membros na medida permitida pela lei do país em que opera. (BERNSTEIN, 1992, p. 121)

A severidade com as sentenças arbitrais se dá, pois, a indústria de diamantes criou um sistema normativo próprio, baseado em sólido mecanismo de reputação, afastando os transgressores, e seus descendentes, de realizarem negociações futuras e de participarem das atividades da comunidade. (ZIRHLIOGLU, 2013, p. 485)

O grau de risco envolvendo o roubo de diamantes, somado a forma como os contratos se dão, com a entrega do bem antes do pagamento, aumenta a importância dos vínculos entre os agentes econômicos envolvidos e o controle do número de participantes no mercado, para que as sanções reputacionais tenham peso.

Assim, a criação de uma barreira de entrada representa um custo de transação pequeno, à medida que reforça o poder das sanções extralegis.

Por essa razão, o ingresso no comércio de diamantes é permitido apenas para membros de empresas intergeracionais, que esperam legar seus negócios familiares para seus descendentes, e para judeus ultra ortodoxos, que dependem de bens religiosos da comunidade, além de mercadorias do mercado. (RICHMAN, 2004, p. 2352)

Os envolvidos nas transações de diamantes possuem um título de reputação:

A transação de diamantes típica envolve o lançamento de um título de reputação igual ao valor presente do lucro em transações futuras que não ocorrerão se o promitente violar um contrato, menos sua capacidade de cobertura. Na prática, o valor da reputação de um

indivíduo é função do grau em que ele possui os atributos que outros revendedores consideram importantes nas relações comerciais, como honestidade e histórico de pagamento pontual de dívidas. Na indústria de diamantes, os títulos de reputação são, na prática, o único mecanismo de fiscalização nas transações entre negociantes que não são membros de uma bolsa. Nas transações entre os membros da bolsa, os acordos também podem ser executados em um processo perante o conselho de árbitros da bolsa, que tem autoridade para conceder qualquer medida de indenização que considere adequada e suspender ou expulsar os membros por descumprimento de suas decisões. Os vínculos de reputação, no entanto, são a principal razão pela qual as decisões do tribunal arbitral são obedecidas; eles são essenciais para a capacidade da bolsa de fazer valer seus julgamentos. A principal função do clube e de seu sistema de arbitragem é melhorar o funcionamento dos títulos de reputação.²⁰ (BERNSTEIN, 1992, p. 138-139)

A indústria do algodão possui funcionamento semelhante à de diamante, com suas associações se iniciando de pequenos encontros em cafés, onde os revendedores se reuniam para trocar informações e fazer negócios, dali surgindo costumes comerciais, o vínculo entre os comerciantes, normas e financiamentos específicos para a atividade, até a criação das instituições e entidades especializadas de arbitragem.

A Associação Internacional de Algodão, ou “*International Cotton Association*” (ICA) surgiu em abril de 1841, sob o nome de Associação dos Corretores de Algodão de Liverpool, Inglaterra, cidade que se tornou referência na comercialização de algodão dada sua proximidade com o condado de Lancashire, à época, centro mundial da indústria algodoeira, e, por sua localização litorânea, que possibilitou o estabelecimento de transações com os produtores dos Estados Unidos, potência na produção de algodão que estava surgindo.

Desde 1805 havia um relatório semanal com detalhes de vendas, importações, preços e outras informações relevantes, e a demanda pelo serviço fez

²⁰ The typical diamond transaction involves the posting of a reputation bond equal to the present value of the profit on future transactions that will not take place if the promisor breaches a contract, less his ability to cover. In practice, the value of an individual's reputation is a function of the degree to which he possesses those attributes that other dealers consider important in business relationships such as honesty and a record of prompt payment of debt. In the diamond industry, reputation bonds are, in practice, the sole enforcement mechanism in transactions between dealers who are not members of a bourse. In transactions between bourse members, agreements can also be enforced in a proceeding before the bourse's board of arbitrators, which has the authority to award any measure of damages it finds appropriate and suspend or expel members for noncompliance with its judgments. Reputation bonds, however, are the primary reason that the arbitration tribunal's decisions are obeyed; they are essential to the bourse's ability to enforce its judgments. The main function of both the club and its arbitration system is to enhance the functioning of reputation bonds. (BERNSTEIN, 1992, p. 138-139)

as empresas se unirem para reunir fontes de informação, culminando em uma “Circular Geral” envolvendo quase todo o mercado de algodão com um extenso registro de preços, vendas, importações e estoques.

Os corretores se reuniam nas manhãs de sexta-feira para coletar informações para seus relatórios e, dessas conversas, surgiu a ideia de criarem um conjunto de regras comerciais para regular a venda e compra de algodão cru, de um jeito mais fácil e seguro; produzir informações mais completas sobre o mercado, e com isso, propiciar mais elementos para as tomadas de decisões pelas fiações, e; facilitar a resolução de disputas entre compradores e vendedores (ICA, sp.).

O empreendimento foi tão bem-sucedido, que as regras produzidas pela ICA, originadas e destinadas à melhoria das práticas negociais do mercado de algodão e solução de conflitos, receberam enorme aceitação e aderência dos profissionais ligados à cadeia da cotonicultura, os quais optaram pelo afastamento do sistema jurídico estatal em prol de um dos mais antigos e complexos sistemas de normas particulares de comércio. (BERNSTEIN, 2001, p. 1724)

Nesse sentido, Maurício Gomm Santos (2018, p. 41) escreve que:

A ICA foi a primeira entidade a estabelecer um sistema de resolução de disputas; especificamente entre os compradores e vendedores de algodão, em meados do século XIX. Surgiu, portanto, para atender preponderantemente os *players* da indústria algodoeira. Apesar da ICA ter sido responsável por grande parte do desenvolvimento experimentado pelo comércio internacional de *commodities*, em função do pioneirismo na criação de uma moldura para solução de conflitos, algumas de suas características merecem destaque – ou atenção – por aqueles que pretendem utilizar-se do mencionado sistema.

A estrutura construída sobre o vínculo reputacional é uma dessas características, impactando desde a formação dos negócios até a confiança depositada nos árbitros que proferem sentenças arbitrais dispensadas de fundamentação. Embora o estudo do procedimento arbitral realizado na indústria do algodão seja interessante, com aspectos como decisões proferidas por dois árbitros e a distinção entre arbitragem técnica e de qualidade, não será aprofundado neste trabalho, pois não interfere na importância da reputação nas transações realizadas²¹.

²¹ Para maiores informações sobre as arbitragens na ICA: <https://ica-ltd.org/wp-content/uploads/2021/12/ica-bylaws-rules-jan-2022.pdf>

Por força do vínculo entre Liverpool e as regiões produtoras de algodão dos Estados Unidos, gerou-se uma cultura e valores semelhantes entre os agentes econômicos desses locais, que possibilita extrair do estudo de um conclusões aplicáveis também ao outro.

A indústria de algodão dos Estados Unidos também optou por sair do sistema jurídico estatal. Em sua maioria, as transações entre comerciantes e fiações realizadas dentro do país são regidas pelas “*Southern Mill Rules*” (SMR), adotadas e administradas por associações comerciais que representam comerciantes e indústria têxtil. Já as transações de comerciante para comerciante são principalmente regidas pelas regras da “*Memphis Cotton Exchange*” (MCE) ou uma das quatro associações regionais de carregadores de algodão²².

Essas regras fornecem uma estrutura para um mecanismo de reputação onde painéis de arbitragem determinam e divulgam as identidades das partes que violam seus acordos. Com isso, os malfeitores são rejeitados como membros das associações comerciais, impedindo-os de futuros negócios da indústria e submetendo-os a sanções não legais que incluem o ostracismo social da comunidade do “Velho Sul de Memphis”. (RICHMAN, 2004, p. 2354)

O “Velho Sul” é baseado na cultura da honra, na união da comunidade, e as instituições da indústria do algodão reforçaram esses valores patrocinando atividades voltadas a recriar e manter os tipos de relações comerciais e pessoais profundamente interconectadas que tornaram eficazes os mecanismos de aplicação da reputação baseados na confiança social e que integram todos os familiares de seus membros. Isso gera novos meios de pressão em favor da manutenção da reputação, pois inadimplir um contrato passa a gerar prejuízos além do mundo dos negócios. (BERNSTEIN, 2001, p. 1749-1750).

Barak D. Richman (2004, p. 2354) observa que, assim como a indústria diamantífera, a indústria do algodão emprega transações que são difíceis de executar e que demandam grandes incentivos, ao passo que seu sistema de corretagem impõe custos relativamente baixos de barreiras de entrada. As fábricas de algodão operam melhor quando operam continuamente, exigindo que os operadores contem com um ingresso constante de algodão. Contudo, como o

²² São elas: *Atlantic Cotton Association* (“ACA”); *Southern Cotton Association* (“SCA”); *Texas Cotton Association* (“TCA”), e; *Western Cotton Shippers Association* (“WCSA”).

armazenamento do algodão é caro, os operadores das fábricas supervisionam um sistema de contratos de fornecimento *just-in-time*, ou, lado a lado, onde novas quantidades de algodão estão programadas para chegar assim que o carregamento anterior se esgotar, otimizando a relação espaço-estoque.

Além disso, observa o autor (RICHMAN, 2004, p. 2355) que, as fábricas de algodão, dependendo dos pedidos de seus clientes, precisam de tipos e qualidades de algodão muito particulares que são difíceis de prever com antecedência. Embora a visualização de amostras possa ser útil, é insuficiente, e os compradores precisam confiar nas caracterizações que recebem dos comerciantes. Um envio atrasado ou de quantidade, grau ou qualidade errados pode ser extremamente caro para o operador da fábrica, tornando o cumprimento contratual preciso extremamente importante.

Para Richman (2004, p. 2355), se não existissem os custos de transação, os fabricantes realizariam a integração vertical e fugiriam desse risco. Tal estratégia, no entanto, sacrificaria alguma intensidade de incentivo para a segurança do contrato. Como na indústria de diamantes, a eficácia de um corretor de algodão é muito sensível ao seu empenho. A cadeia de suprimentos das fábricas de algodão envolve um processo de correspondência, no qual os corretores procuram tipos específicos de algodão para atender às necessidades específicas de uma fábrica.

Os corretores precisam coletar informações de mercado para descobrir as necessidades dos compradores e determinar quais fontes podem atender a essas necessidades. Da mesma forma que ocorre no mercado de diamantes, o sucesso nesse trabalho interfere radicalmente nos lucros auferidos. A integração vertical, dilui os incentivos para coletar e executar essas informações de mercado, e a teoria do custo de transação sugere que tal diluição produziria uma perda significativa de eficiência, por diminuir o interesse e o esforço dos corretores.

Como os diamantes, a classificação do algodão requer inspeção pessoal. Assim, os compradores terão que avaliar suas próprias compras ou continuar confiando na reputação daqueles de quem compram. (RICHMAN, 2004, p. 2354-2355)

Lisa Bernstein (2001, p. 1746) reforça a importância da reputação no comércio de algodão e a necessidade de os compradores confiarem nos vendedores, pois a classificação do algodão não é objetiva, como ocorre com outras commodities, com a falta de homogeneidade do algodão tornando trabalhosa e

imprecisa a descrição de um único lote, razão pela qual as vendas costumam se basear em amostras.

A volatilidade de curto prazo dos preços do algodão, o alto volume, natureza de baixa margem de lucro das operações de um comerciante típico, e o fato de que muitos acordos não são confirmados por escrito até dias após serem feitos, faz com que todos os operadores se preocupem com a reputação das pessoas com quem lidam. (BERNSTEIN, 2001, p. 1746)

A importância da reputação aumenta nas transações entre comerciantes e a indústria, especialmente nos casos em que aquele promete entregar no prazo e na quantidade exata uma determinada variedade de algodão não disponível no mercado. Nesses casos, o comerciante corre o risco do não recebimento da mercadoria, se entregue fora do prazo ou das configurações exigidas, suportando o prejuízo.

Conforme aponta Lisa Bernstein, a reputação impacta também na obtenção de financiamento, recurso necessário para a atividade.

As formas como as transações de algodão são financiadas também contribui para a importância atribuída à reputação comercial. A maioria dos comerciantes opera com uma pequena margem de fluxo de caixa. Normalmente, mais de oitenta e cinco por cento das operações de todos, exceto os maiores comerciantes, são financiadas por um dos três bancos. Este tipo de banco comercial é muito pessoal. Os bancos investigam diretamente a reputação comercial de seus mutuários, e a reputação de um comerciante, juntamente com a reputação das fábricas para as quais ele vende, afeta fortemente a taxa de juros que ele terá que pagar. (BERNSTEIN, 2001, p. 1747)

É importante notar que, no agronegócio em geral, o investimento inicial é sempre alto e, por isso, é comum e importante a utilização de financiamentos e a prática de alavancagem financeira, ou seja, o endividamento cujo retorno financeiro se mostra mais vantajoso que o proveniente da utilização de capital próprio.

Por isso, a reputação é vista como importante ativo, com seu valor refletindo na escolha de com quem negociar e no preço, estrutura e outros termos da transação.

Embora seja comum nas associações de comerciantes de algodão a divulgação dos nomes daqueles que não honraram as decisões arbitrais, no caso da

ICA, a sanção reputacional é aplicada mediante a inclusão em lista de sentenças arbitrais não cumpridas, que consiste em duas partes, com a primeira contendo o nome da empresa que falhou em cumprir a decisão e, a segunda, indicando as companhias em que há evidências de estarem relacionadas com aquela incluída na primeira lista (ICA, sp.).

Além disso, a ICA pode se recusar a prestar seus serviços, dentre os quais a própria arbitragem, quando uma das partes envolvidas estiver nessa lista. Se isso não reflete no encerramento da atividade, encarece significativamente a permanência no mercado, pois, conforme mencionado anteriormente, as empresas costumam atuar alavancadas, ou seja, apoiadas em dinheiro obtido por financiamentos que consideram sua reputação no momento de fixar as taxas de juros.

Em contraposição aos sistemas praticados no setor de algodão e diamantes, apresenta-se o mercado interno da soja em grãos no Brasil, para comparar a importância atribuída à reputação, demonstrando a manutenção de valor econômico, embora não de forma tão organizada quando no comércio internacional.

A soja é a principal commodity agrícola exportada pelo Brasil, com alto grau de aplicação de tecnologia revertido em sucessivas quebras de recorde de produção, quantidade de exportação, volume de recursos movimentados e impacto na economia nacional.

Como o financiamento governamental é escasso, os produtores buscam arranjos alternativos ao Sistema Nacional de Crédito Rural (SNCR) para o custeio da produção, sendo um deles a venda antecipada da soja, espécie de contrato a termo, conhecido por contrato de soja verde.

Segundo Clairton Gama (2021, p. 515), os contratos são uma alternativa aos riscos da obtenção de financiamentos bancários, na medida em que permitem ao produtor negociar, antes ou durante o plantio, sua colheita, fixando desde já o preço a ser pago futuramente pelo adquirente. Isso confere segurança ao produtor quanto à comercialização de sua produção e passa a funcionar como instrumento de financiamento da sojicultura no Brasil, tanto sob a forma de financiamento direto (mediante a entrega antecipada de parte do pagamento, por exemplo), quanto através da entrega de insumos para o cultivo do produto, operação de troca conhecida como *barter*.

Outra utilização é notada por Christiane Leles Rezende (2008, p. 12), ao afirmar que, a partir de 1990 os contratos de soja verde viabilizaram a comercialização de insumos e o fornecimento de crédito para custeio da produção em troca dos grãos que seriam colhidos na safra seguinte, mas, que, com o passar do tempo, surgiu a modalidade em que não havia a antecipação de recursos, tendo por objetivo a fixação do preço de venda como proteção da oscilação do preço na época da safra.

Portanto, as partes, ao realizar contratos de soja verde podem ter objetivos diversos: Financiamento, quer na forma de fornecimento de insumos agrícolas da parte compradora para a parte vendedora quer na forma de financiamento direto, ou alocação do risco de oscilação de preço. Sob a ótica econômica, pode-se dizer que pelo menos dois elementos podem estar sendo transacionados: risco e/ou crédito. (REZENDE, 2008, p. 12)

Quando há o adiantamento de recursos, há a exigência de garantias reais – usualmente a propriedade rural – por hipoteca ou alienação fiduciária de bem imóvel, ou através de títulos de crédito rural, especialmente a Cédula de Produto Rural.

Na safra de 2003/2004, os produtores de soja que venderam antecipadamente seu produto, via contrato, fecharam os valores na média de U\$10 o saco de 60kg, porém, no momento da entrega do produto, as cotações chegaram a U\$17 e R\$54,00, de modo que a valorização foi dupla, com o preço em dólar e com o câmbio. Por força dessa alteração de preços, muitos produtores não quiseram entregar suas safras e, parte dos que entregaram, decidiram questionar os contratos em juízo. (REZENDE, 2008, p. 13)

O Tribunal de Justiça de Goiás, com base na função social do contrato, revisou os contratos e liberou os produtores que ingressaram com ações, ditos hipossuficientes, do cumprimento integral de suas obrigações. Em um momento posterior, o STJ felizmente reformou a decisão, porém o trânsito em julgado ocorreu apenas cinco anos após a interposição do recurso especial, momento no qual o mercado local já havia sofrido os impactos causados pela decisão proferida em segunda instância. (TIMM; NUNES, 2018, p. 17)

Luciano Benetti Timm e Caio de Faro Nunes (2018, p. 17) observam que houve efeitos danosos não somente para a reputação dos produtores infratores, mas sobre a reputação de todos os agricultores da região, pois as empresas

adquirentes deixaram de fazer a operação de compra antecipada do produto, diante do risco da operação, restringindo o crédito para o plantio das safras seguintes.

Christiane Leles Rezende De Vita (2015, p. 102) relata o ocorrido com a empresa Caramuru, que, na safra de soja de 2003/2004 viu 5% dos vendedores não entregarem os produtos e outros 30% exigirem a renegociação dos valores na via judicial. Enquanto lutava pela manutenção dos contratos, a empresa, já na safra de safra de 2004/2005, reduziu o volume de recursos financeiros e insumos envolvidos em contratos para 30% do que era praticado na safra anterior, percentual esse que se manteve na safra 2006/2007.

O contrato de soja verde com fixação de preço foi suspenso por vários anos. Quando voltou a ser praticado a empresa passou a ser mais seletiva, por exemplo, para a pessoa firmar um contrato com a Caramuru deveria estar no mercado há pelo menos cinco anos. (DE VITA, 2015, p. 102)

A exigência de um mínimo de tempo no mercado possibilitava a obtenção de informações sobre a reputação do produtor rural que pretendia contratar com a empresa.

Demonstrado que a reputação é uma característica valorizada no agronegócio, que possui valor econômico e que é valorizada pelas associações que regem o comércio internacional de commodities, cabe analisar as formas de utilização possíveis.

4.3 A UTILIZAÇÃO DA REPUTAÇÃO COMO INCENTIVO E PUNIÇÃO

Após todo o caminho trilhado, não resta dúvida que a reputação possui valor econômico, especialmente para desestimular os comportamentos oportunistas oriundos dos conflitos surgidos pós-contrato, uma vez que a racionalidade dos agentes que os elabora é limitada e, portanto, não consegue antever todos os problemas possíveis sem que isso se converta em um custo que torne essa segurança desinteressante.

O ambiente institucional atua como redutor de incertezas, com os custos de transação, a quantidade de agentes econômicos na atividade, o grau de vínculo construídos entre eles, a longa duração dos contratos e os riscos de

exclusão do mercado e da comunidade interferindo no peso das sanções reputacionais.

Contudo, é possível afirmar que o aspecto reputacional pode ser dividido em duas linhas, conforme os efeitos produzidos sobre as organizações e agentes econômicos.

A primeira, de viés negativo, serve para desestimular a participação de malfeitores ou infratores na atividade, criando o receio dos prejuízos que advirão da quebra de contrato ou do não cumprimento das sentenças arbitrais. A segunda, de viés positivo, reforça a prática de condutas que aumentem a reputação dos comerciantes, tornando-os desejosos de atuar de forma a aumentar sua boa fama de serviço, produto ou caráter. Isso, segundo Norberto Bobbio (2007, p. 7) poderia ser compreendido como sanção negativa e sanção positiva, enfim, dois polos de sanção reputacional.

Esse segundo olhar, de um agir positivo da reputação, que também é um incentivo econômico, tende a ser o verdadeiro diferencial do uso da reputação pelas instituições e organizações do agronegócio na defesa do cumprimento de seus contratos com o menor custo de transação possível.

Os sistemas agroindustriais do algodão e da soja, mais uma vez, são utilizados para a averiguação dos efeitos benéficos da reputação em sentido positivo.

As instituições que regem o comércio de commodities agrícolas, se valendo de sistemas normativos extrajudiciais, colocam em primeiro plano a garantia de continuidade dos negócios, não um índice alto de justiça nas indenizações por quebra de contrato. Por isso, focam no constante aprimoramento das normas e afastamento de dúvidas sobre a interpretação dos contratos, aumentando o raio de previsibilidade das partes e a completude dos instrumentos celebrados.

Oliver Williamson (2005, p. 42), em raciocínio que não contraria a Economia dos Custos de Transação, alerta que “a Nova Economia Institucional opera em dois níveis relacionados: o ambiente institucional (ou as regras do jogo) e as instituições de governança (ou os jogadores)”. Adiante, ao se contrapor à ideia de que, na análise dos contratos, as disputas requerem soluções encontradas fora do ambiente social original de ocorrência, exigindo a presença do Estado, afirma que “os fatos nos revelam outra história: a maior parte das disputas, incluindo muitas que

poderiam ser levadas às cortes, é resolvida por medidas de precaução, auto-suporte e formas similares”.

Isso ocorre, pois “em muitas circunstâncias os envolvidos estão mais capacitados a identificar soluções satisfatórias para suas disputas do que os profissionais restritos à aplicação de regras gerais baseados no conhecimento limitado da disputa”. Gilson concorda ao afirmar: “Quando advogados empresariais atuam bem como engenheiros de custos de transação, ‘as cortes e a lei formal, em geral, diminuem drasticamente de importância’.” (WILLIAMSON, 2005, p. 48)

Prova da maior qualificação das instituições privadas para a solução de disputas é o sistema de normas extralegal criado na indústria do algodão, que implanta em seus atores a ideia de que, mesmo numa situação em que a quebra de contrato se mostre momentaneamente vantajosa, após frustradas as tentativas de renegociação, honrar o contrato compensará, desde que se possa confiar em uma conduta recíproca da outra parte quando estiverem em posições invertidas. Assim, as ações praticadas deixam de se referir apenas aos efeitos sobre o contrato vigente, diluindo-se no tempo, com vistas a melhorar a eficiência e o lucro das partes durante o período que permanecerem contratando entre si, reforçando os vínculos e prolongando as relações e a cooperação.

Lisa Bernstein (2001, p. 1762) aponta que, para uma correta compreensão do que levou a indústria de algodão a aderir às normas institucionais privadas em detrimento das normas legais, é preciso entender que o sistema privado é estruturado para aumentar as chances de surgimento e duração de relações contratuais cooperativas.

Um dos aspectos mais marcantes da indústria do algodão é o pequeno número de disputas que exigem adjudicação de terceiros. Essa baixa procura pelas arbitragens, combinada com evidências de que a incidência do oportunismo contratual não é usual, que grande parte das trocas são de longo prazo e repetidas e, que da tendência de renegociação dos contratos quando benéfico para as partes, indica que uma das maneiras mais importantes pelas quais as instituições da indústria do algodão criam valor é via fornecimento de uma estrutura social e institucional sólida, que efetivamente restringe o oportunismo e promove a cooperação comercial sob o seu manto. (BERNSTEIN, 2001, p. 1762)

Giulianna Bonanno Schunck (2016, p. 42-43) indica algumas características dos contratos relacionais:

Os contratos relacionais destacam o papel da interação, da colaboração, confiança e do interesse comum da relação. A relação possui importância fundamental. Contratos relacionais em geral envolvem relações complexas entre os contratantes.

A confiança é tida como aspecto primordial em tais contratos, na medida em que o relacionamento entre as partes será diferenciado porque elas imaginam que poderão sempre estar em frequente contato. Por isso, a confiança entre elas é maior e tende a facilitar a relação em razão da diminuição de custos e esforços.

Nota-se, para além das normas extralegais praticadas na indústria do algodão e do receio das sanções extralegais, especialmente a reputacional, uma utilização positiva da reputação, construída sobre o histórico de situações em que a confiança depositada foi honrada e utilizada para redução de custos e esforços nos contratos futuros.

Via de regra, para que a cooperação surja em determinado mercado, é importante que as partes iniciem suas relações contratuais com a disposição de cooperar e, posteriormente, respondam aos comportamentos cooperativos com cooperação e, aos não-cooperativos, com punição. Também, é importante que as partes consigam obter informações acerca da reputação de outros participantes do mercado e ela (a reputação) deve estar vinculada ao comportamento desses agentes em transações anteriores, a fim de que seja possível concluir se houve cooperação ou não.

Giuliana Bonanno Schunck (2016, p. 81) afirma que a cooperação inicial seguida de respostas de acordo com a postura da outra parte é o melhor padrão de cooperação apontado pela teoria dos jogos, estratégia que recebe o nome de “olho por olho” ou *tit for tat*, em inglês.

John Nash (1953, p. 128) explica que “jogo” é o termo atribuído ao estudo matemático abstrato de situações envolvendo dois indivíduos (jogadores ou, em inglês, “*players*”) cujos interesses não são completamente opostos nem totalmente coincidentes. A palavra “cooperativo” é usada pois os indivíduos devem ser capazes de discutir a situação e concordar com um plano de ação conjunto racional, um acordo que deve ser considerado exequível. Uma conduta não-cooperativa, por outro lado, é aquela baseada na ausência de coalizões, em que cada participante age de maneira independente, sem colaboração ou comunicação com nenhuma outra parte. (NASH, 1951, p. 286)

Para Lisa Bernstein, as partes, nesse cenário, possuem um estímulo para honrar seus compromissos e não agir oportunisticamente, pois, embora possam extrair de uma infração contratual uma vantagem momentânea, tal conduta equivalerá a um gatilho para o surgimento de respostas contra-atacando o inadimplemento, que poderão não se restringir ao comportamento da parte contrária, mas, em uma resposta por vários ou todos os demais participantes do mercado, reduzindo as chances de continuidade na atividade, fazendo com que esse modo de agir não seja uma tendência dentre as partes que não enfrentam dificuldades financeiras. (BERNSTEIN, 2001, p. 1764)

Quanto mais importância é atribuída à reputação, mais aumenta o autocumprimento dos contratos, e a cooperação pode emergir como um equilíbrio de longo prazo. (BERNSTEIN, 2001, p. 1764)

Embora não situe o dever de cooperação como fator central, tampouco obrigação principal, Giulianna Bonanno Schunck (2016, p. 51) reconhece sua posição de destaque nos contratos relacionais:

Em nossa opinião, não podemos elevar o dever de cooperação a fator central ou mesmo à obrigação principal, mas, sem dúvida, ele estaria presente num grau mais acentuado nos contratos relacionais. Mesmo em contratos descontínuos, existe o dever de colaboração em “nível básico”, para possibilitar a efetiva realização da transação. Assim, apesar de tal dever ser ínsito a todas as categorias, de contratos, de fato o dever de cooperação possui posição de destaque nos contratos relacionais, dadas as características inerentes a tais contratos, que obrigam as partes a se comportarem com mais lealdade e confiança do que em avenças que não guardam as mesmas características.

A probabilidade de surgir cooperação neste mercado é ampliada pelo fato de que a maioria dos comerciantes vê as relações de contratação como de longo prazo e de duração indeterminada.

Muitos relacionamentos comerciais abrangem carreiras inteiras e os agentes econômicos preferem lidar com pessoas com quem já negociaram anteriormente. Além disso, assim como na indústria de diamantes, é forte a sucessão familiar nas empresas, passando de geração em geração, o que afasta a possibilidade de que os pais atuem de forma oportunista no fim de carreira. Mesmo os operadores que não trabalham em empresas familiares podem considerar os custos sociais e interpessoais do oportunismo de fim de carreira proibitivamente

altos. Comerciantes aposentados muitas vezes buscam a qualidade de membro honorário em suas associações para que possam permanecer envolvidos em negócios e assuntos sociais relacionados à associação, o que conta muito não só para eles, mas para seus familiares. Por isso, Lisa Bernstein aponta que um dos méritos das instituições privadas na indústria do algodão foi criar um quadro que estimule a cooperação com a ideia da importância de agir no presente mirando as relações no futuro. (BERNSTEIN, 2001, 1771)

Ao não vislumbrarem o final da relação, a probabilidade de as partes continuarem cooperando aumenta.

O dilema do prisioneiro demonstra, também, que se o jogo possui prazo certo para se encerrar, a cooperação diminui à medida que se aproxima o final do jogo. Desse modo, se os jogadores sabem que o jogo se encerrará na jogada X ou depois de uma medida certa de tempo, eles começarão a não cooperar um pouco antes disso, porque não terão mais o estímulo do relacionamento futuro. (Schunck, 2016, p. 81-82)

Em sua maioria, as relações cooperativas são passíveis de problemas em virtude da possibilidade de uma das partes, valendo-se da estratégia do “olho por olho”, interpretar de maneira errônea um ato de cooperação da outra parte como se fosse uma infração ou deslealdade, provocando uma sequência de escalada de atos não-cooperativos, ou beligerantes, por ambas as partes. O mal-estar entre as partes pode ocorrer em virtude de conteúdos variados, desde um desacordo sobre o teor da norma vigente, sobre o fato em si, por exemplo, se o algodão embargou em conformidade com as especificações do contrato, ou sobre a natureza da conduta de uma das partes, se foi erro ou uma prática prejudicial calculada. (BERNSTEIN, 2001, p. 1771)

Conforme observa Julien Freund (1995, p. 21), o conflito não surge necessariamente da incompatibilidade de dois objetos, desejos ou propósitos diferentes, mas, geralmente, da divergência de opiniões, julgamentos ou impressões sobre um mesmo ponto ou conjunto de fatos.

Nesse sentido, a indústria do algodão promove ações para reduzir os problemas advindos das classificações errôneas e aumentar a duração das relações contratuais cooperativas. Vale-se de reuniões para anunciar alterações em suas regras, estimula que novos comerciantes façam cursos para conhecer as

regras mais importantes de comércio e divulgam pareceres sobre o resultado de arbitragens para reforçar quais comportamentos comerciais são aceitos, dentre outras práticas.

Além disso, conta com a possibilidade de uma arbitragem de qualidade, que permite às partes submeterem o algodão para análise do tribunal e obterem uma resposta rápida, que não demande uma discussão sobre quebra de contrato, possibilitando que as partes negociem ajustes após a sentença arbitral. Assim que as partes são informadas se houve cooperação ou infração, já estabelecem tratativas para sanar a situação, retomando ações cooperativas.

Os jogadores, ou “*players*” da indústria de algodão sabem que a chance de manter a cooperação aumenta quando erros ou infrações não sofrem reiteradas punições e, por isso, tendem a uma estratégia de negociar ajustes enquanto não se convencerem que a outra parte possui um padrão infracional recorrente, motivo para o encerramento das relações. Há estratégias alternativas que permitem punir o infrator por um número limitado de transações, ou até que ele volte a cooperar. Assim, conforme Lisa Bernstein (2001, p. 1775), não se inicia uma arbitragem sem várias tentativas anteriores de ajustes contratuais.

Noutro giro, as partes não conseguem controlar a forma como as sanções serão recebidas pelo mercado. Conforme David Waller e Rupert Younger (2017, p. 17), a reputação não está preocupada apenas com as crenças ou ações, pois o comportamento observado afeta o status, confiança e reciprocidade, sendo utilizado pelos mecanismos que o ser humano desenvolveu para enfrentar perigos e oportunidades. A forma como um indivíduo é enxergado por terceiros afeta seu futuro, e isso vale para relacionamentos amorosos, sociais ou comerciais.

Por isso, há o receio na dosagem de sanções econômicas ou reputacionais, ou na contínua submissão de problemas à arbitragem, pois, mesmo quem atuou de forma cooperativa e foi lesado poderá sofrer danos a sua reputação, fruto da forma como a situação será interpretada pelo mercado, já que reputação não representa o que o indivíduo é, mas o que as pessoas dizem (e pensam) que ele é.

Nos contratos relacionais, os comerciantes trabalham a cooperação e a diminuição dos custos de transação de forma paralela, mantendo contratos-padrão, importantes para a celeridade das negociações e para a segurança jurídica,

em razão da reiterada utilização pelos agentes do mercado e, ao mesmo tempo que se valem das contingências da reputação.

Conforme as relações se prolongam no tempo, os custos de execução diminuem, mas os custos de troca aumentam, considerando que as partes passam a compreender, antever e atender melhor os interesses e necessidades de quem está na outra ponta do contrato.

Ao combinarem a utilização de contratos escritos com a realização dos ajustes necessários por meio de entendimentos extralegais, que podem ser melhor adaptados às necessidades das interações do cotidiano, as partes se beneficiam das economias de custos de execução e reforçam a preservação do relacionamento, mantendo, ao mesmo tempo, o direito de insistir na estrita adesão aos termos de seus contratos escritos se o relacionamento se romper. (BERNSTEIN, 2001, p. 1780)

A reputação ainda reforça vínculos quebrados por infração contratual, quando a parte infratora reconhece sua falha e se compromete a ressarcir os prejuízos do contratante prejudicado. Para demonstrar a satisfação com a indenização e garantir que o mercado não tenha conhecimento e, por conseguinte, não aplique uma sanção reputacional, a parte indenizada acaba por celebrar novo(s) contrato(s) com a infratora, reconstruindo o vínculo e a oportunidade de comportamentos cooperativos. (BERNSTEIN, 2001, p. 1785)

No sistema agroindustrial da soja, o raciocínio da cooperação como estratégia vantajosa também é válido, conforme pontua Clairton Gama:

Pode-se dizer, então, que a renegociação consensual dos contratos, ao contrário da revisão judicial, estimula a noção de confiança entre os agentes. E essa confiança entre os agentes, por sua vez, desempenha papel fundamental na economia de mercado e no desenvolvimento econômico, uma vez que reduz custos de transação, permitindo que mais contratos sejam firmados e concluídos, retroalimentando um sistema que irá aumentar o nível de eficiência econômica, gerando mais ganhos recíprocos para os agentes. A consequência da renegociação consensual visando a preservação dos contratos, portanto, é a de estimular que novos contratos sejam celebrados, gerando dinamismo e desenvolvimento. (GAMA, 2021, p. 536)

Segundo Christiane Leles Rezende (2008, p. 59), ao abordar a influência dos mecanismos informais de prevenção e solução de disputas nos

problemas verificados nas safras de soja 2002/2003 e 2003/2004, foi possível constatar que “agricultores que optaram por cumprir seus contratos comentaram que o fizeram para garantir sua reputação”. E esse receio de perda reputacional só faz sentido se acompanhado do medo de prejuízo econômico futuro.

Isso reforça o argumento de que a decisão de cooperar, ou não, se dá com base no valor presente e futuro da relação.

Nas relações contratuais de longo prazo a punição para o rompimento não depende necessariamente de uma terceira parte, pois as ações são auto-controláveis, a punição pode ser o rompimento da relação nos anos seguintes. Esta é a chamada estratégia de gatilho, qual seja: se uma empresa rompe o contrato em um período, será punida em todos os outros. (REZENDE, 2008, p. 59)

O objetivo do Direito, da Economia, Psicologia e outras tantas ciências é controlar os comportamentos humanos, alinhando-os com a expectativa estabelecida pela sociedade. Contudo, controle não é sinônimo de coerção.

O trabalho realizado pelas associações comerciais para reforçar a importância da reputação e da cooperação nas transações, em busca da colheita de benefícios econômicos exemplificados com a redução dos custos de transação e eficiência das relações, não é aleatório e pode ser explicado pela análise do comportamento. A opção dos participantes por contratos e normas privadas, alheias ao sistema positivado, é fruto de um preparo das contingências para a aplicação de leis de controle comportamental, valendo-se da máxima que, o que fazemos é fortemente controlado pelo que acontece a seguir, ou seja, “consequências controlam comportamento”. (SIDMAN, 2009, p. 50)

Quando os sujeitos compreendem os benefícios da reputação e agem segundo critérios que a manterão ou ampliarão, o controle realizado pelas instituições é não-coercitivo; quando agem para evitar os prejuízos econômicos de uma reputação arranhada, experimentam o controle coercitivo.

Na linguagem cotidiana, ser coagido é ser compelido sob jugo ou ameaça a fazer algo “contra nossa vontade”. Mas analistas do comportamento afirmam que todo nosso comportamento é controlado e, neste sentido, tudo que fazemos é “contra nossa vontade”. “Jugo” e “ameaça”, entretanto, se aproximam de uma definição comportamental de coerção; esses termos se referem a classes de consequências, reais ou potenciais, que controlam nosso

comportamento. Genericamente falando, há três tipos de relações controladoras entre conduta e conseqüências; reforçamento positivo, reforçamento negativo e punição. Controle por reforçamento positivo é não-coercitivo; coerção entra em cena quando nossas ações são controladas por reforçamento negativo ou punição. (SIDMAN, 2009, p. 51)

Um reforçador deve seguir uma ação e estimular que ela seja repetida ou tenha sua frequência aumentada. Assim, na chamada relação de reforçamento, o ato vem primeiro e o reforçador a seguir. Primeiro o sujeito coopera, depois recebe um elogio. Inverter essa ordem faz com que o elogio não reforce a cooperação, mas estimule o sujeito a repetir o que fez antes de ser elogiado. Daí a importância de se observar se as conseqüências particulares aumentam a probabilidade futura das ações que as precedem e, em caso positivo, lançar mão desses reforçadores para controlar comportamentos. (SIDMAN, 2009, p. 54)

Na análise do comportamento, reforço negativo e punição são espécies de coerção, divergindo do Direito, que entende coerção como o uso da força na aplicação de uma ordem ou punição.

Norberto Bobbio distingue os ordenamentos em protetivo-repressivo e promocional, diferenciação que pode ser transportada para a jurisdição privada, demonstrando os caminhos possíveis para as instituições.

Em poucas palavras, é possível distinguir, de modo útil, um ordenamento protetivo-repressivo de um promocional com a afirmação de que, ao primeiro, interessam, sobretudo, os comportamentos socialmente não desejados, sendo seu fim precípua impedir o máximo possível sua prática; ao segundo, interessam, principalmente, os comportamentos socialmente desejáveis, sendo seu fim levar a realização destes até mesmo aos recalcitrantes. (BOBBIO, 2007, p. 15)

Os ordenamentos jurídicos se utilizam da função promocional para obter mudanças de comportamentos, promovendo medidas de encorajamento mediante a facilitação de uma ação ou, via sanção positiva, representada pelo prêmio obtido após a prática de uma ação desejada.

Nota-se que essa atribuição da característica *positiva* para Bobbio inclui os reforços negativos, enxergados pela análise do comportamento como coerção.

Com o primeiro expediente, deseja-se tornar menos oneroso o custo da operação desejada, ora acrescentando os meios necessários à realização da operação, ora diminuindo o seu ônus; com o segundo, tende-se a tornar a operação atraente; ou assegurando a quem a realiza a obtenção de uma vantagem ou, então, o desaparecimento de uma desvantagem, uma vez observado o comportamento. (BOBBIO, 2007, p. 18)

Nesse aspecto, o ordenamento promocional de Norberto Bobbio (2007, p. 18), junto com reforçadores positivos, traz controles de comportamento que a análise do comportamento define como reforços negativos e punições, indicando a presença da coerção. As formas de facilitação, como a diminuição da alíquota de um imposto, apenas diminuem a punição, mas não modificam a compreensão dele enquanto pena pela propriedade de algo ou obtenção de lucro, por exemplo. Dentre os exemplos de sanção positiva utilizados pelo autor, o desaparecimento de uma desvantagem, para a análise do comportamento, é um reforço negativo, ou seja, uma espécie de coerção.

E possível inferir que a utilização da reputação como sanção positiva pelos sistemas extralegais das associações comerciais internacionais de commodities está alinhado com a análise do comportamento, significando reforço positivo.

A utilização da reputação, enquanto reforço positivo, representa acrescentar algo novo e agradável sempre que praticado um comportamento esperado ou valorizado segundo os critérios institucionais. Por isso, considerando que as instituições de comércio de commodities prezam pelo cumprimento dos contratos mais do que se preocupam com as justas indenizações nos casos de inadimplemento, tem tanta importância a construção de uma cultura, padronizando ao máximo o que os participantes compreenderão como práticas comerciais desejadas e indesejadas.

O conceito de cultura, para Oscar G. Chase (2014, p. 26), “vincula pontos comuns que persistem no tempo, mas dificilmente são eternos, e que são largamente, mas não uniformemente, compartilhados por uma coletividade determinável”.

Mais especificamente, a definição de cultura usada aqui inclui «ideias, valores e normas tradicionais» que são amplamente compartilhados em um grupo social. A cultura inclui proposições sobre crenças que são tanto normativas («matar é errado exceto

quando autorizado pelo Estado») como cognitivas («a Terra é redonda»). (CHASE, 2014, p. 26).

O investimento no compartilhamento da cultura em larga escala e na utilização do reforço positivo para ações em acordo com os comportamentos desejados pelas instituições demonstra que o modo de concluir os conflitos que se dá com a valorização da reputação entre os integrantes do mercado é o participativo ou integrador.

Especificamente no caso do comércio norte-americano de algodão, Lisa Bernstein (2001, p. 1785) observa um empurrão ou, em inglês, “*nudge*”, para estimular o reestabelecimento da cooperação e, por conseguinte, a preservação da reputação, com árbitros proferindo sentenças parciais, deixando de abordar alguns assuntos na esperança de que sejam negociados entre as partes.

Atualmente, a reputação já está atrelada a incentivos econômicos e sanções penais, atendendo o interesse das associações em garantir o maior número de adimplemento contratual possível, com redução dos custos de transação, uma vez que os contratantes refletem antes de encerrarem seus vínculos, especialmente quando há risco de prejuízo para a parte contrária.

Mais que aceita, a reputação retrata uma característica que, de maneira consciente, ou não, é valorizada pelos atores econômicos envolvidos no agronegócio e pelas instituições que regram essas transações e investem na valorização da cultura apoiada na confiança entre os comerciantes.

Há que se registrar, ainda, o aumento da importância da reputação conforme as vidas e atividades passam do *analógico* para o *digital*, sendo exemplo disso um movimento recente, mas significativo, que poderá elevar o ativo reputacional a outro patamar, chamado *Covantis* uma iniciativa das maiores negociadoras de commodities agrícolas do mundo de utilizar tecnologia para, inicialmente, modernizar as transações globais de transporte agrícola para o benefício de toda a indústria (COVANTIS, 2020, sp.).

Ao concentrar as transações globais de transporte agrícola, especialmente aqueles destinados à exportação de commodities, dentro de um único sistema, a aplicação de eventuais sanções reputacionais, como a inclusão em lista de empresas proibidas de utilizar os serviços, a Covantis terá poder que muito se assemelhará à coerção, tamanha sua intensidade, podendo interferir não só no destino das empresas, mas também no de nações, a exemplo do que ocorreu com a

Rússia, afastada da Sociedade de Telecomunicações Financeiras Interbancárias Mundiais (SWIFT) em virtude da guerra com a Ucrânia.

Infere-se que a utilização do ativo reputacional ainda aumentará, embora seu valor já seja significativo e esteja impregnado na cultura do comércio internacional de commodities agrícolas.

5 CONCLUSÃO

O comportamento humano é objeto de estudo do Direito, da Psicologia, da Economia e de outras tantas ciências, mas, a ausência de comunicação entre elas faz com que cada uma enxergue apenas uma parte, pequena, enquanto julga ver o todo, o que leva a conclusões erradas e, muitas vezes, prejudiciais a evolução da espécie.

A agricultura e o comércio (que, juntos, fazem o agronegócio), por sua vez, são atividades que acompanham o homem há muito tempo e, hoje, é impensável imaginar a existência humana sem elas. Ao contrário, aumentam a importância conforme a sociedade evolui e cresce, representando a garantia de alimento, vestuário, energia e paz, pois a possibilidade de realizar trocas substitui o uso da força.

Se a vida em sociedade não ocorre sem conflitos, é porque não se vive sem o estabelecimento de relações sociais, sem acordos, contratos e sem um mínimo de cooperação e confiança. Porém, nota-se que o Direito é utilizado para conter a interferência econômica sobre o comportamento humano, mas sem aproveitar todo o seu potencial e sem considerá-lo em conjunto com outras ciências, permitindo uma melhor visão sobre o funcionamento do comportamento humano.

Desta feita, quando as relações negociais se tornam mais complexas, como se verifica no agronegócio atual, e do qual o comércio internacional de commodities agrícolas é prova, envolvendo culturas, países, povos, religiões e hábitos diversos, os Estados deixam transparecer as limitações do direito positivo, não conseguindo atuar com o acerto e a velocidade das associações de comerciantes.

As relações internacionais são complexas e dificultam o sucesso no estabelecimento de uma uniformização legislativa, estimulando os comerciantes a adotarem um sistema privado para a resolução de seus conflitos, de forma mais eficiente, reduzindo tempo, dúvidas e valores investidos.

No comércio internacional de produtos agrícolas, o principal objetivo é a garantia do adimplemento das obrigações inseridas nos contratos, e essa é uma verdade para os comerciantes, que realizam planos de acordo com os lucros projetados.

A vantagem das associações comerciais responsáveis pela comercialização internacional de commodities agrícolas é que surgem da união de pessoas e empresas interessadas no aumento da eficiência, diminuindo os custos de transação e proporcionando mais informação aos associados. Grande parcela da eficiência vem dos contratos-padrão desenvolvidos pelas associações, de sua arbitragem especializada e da valorização de uma cultura comum, mediante o estabelecimento de vínculos sociais, além dos profissionais.

Esse desenho jurídico, partindo da definição de uma cultura construída e aceita por todos, é baseado em princípios da economia e da psicologia, funcionando bem nessa área pois os contratos celebrados são, em sua maior parte, relacionais, importando as conexões preestabelecidas entre as partes e as ligações imaginadas para o futuro.

Um dos principais traços culturais mantidos e potencializados pelas associações comerciais é a valorização da reputação. Estimular a reputação é de grande valia para garantir o cumprimento de contratos quando surgem problemas não vislumbrados à época de sua celebração, contendo o ímpeto oportunístico dos comerciantes mediante o raciocínio de que um lucro imediato não compensa os efeitos negativos que estarão reservados para o futuro.

Isso garante o prolongamento das relações, reforçando vínculos e tornando os contratos cada vez mais perfeitos, diminuindo os custos de transação decorrentes da necessidade de se encontrar outro contratante ou de lidar com alguém que não respeite o que foi avençado e reforçando a cultura encontrada no setor.

A utilização da reputação como ativo econômico, incentivando a prática de condutas ou reprimindo o descumprimento de obrigações funciona no plano internacional e doméstico, nas mais diferentes culturas do agronegócio e, dada a proximidade estabelecida pelas redes sociais, passa a valer também no meio virtual, inclusive entre grupos indeterminados (ou indetermináveis) e heterogêneos.

Conforme verificado nos mercados de algodão e diamante, a reputação reforça o investimento de tempo e atenção nas negociações, diminuindo a busca por arbitragens ou outros meios de solução de litígios que possam provocar impacto econômico na atividade desempenhada.

Diante desse novo cenário, de serviços, produtos e informações concentrados no mundo virtual, a tendência é que o ativo reputacional passe a ter

ainda mais valor, atribuindo às sanções reputacionais o poder de coerção que hoje é somente do Estado, exigindo desse novas alternativas para não se subordinar integralmente ao interesse privado.

REFERÊNCIAS

AGHION, Philippe; HOLDEN, Richard. **Incomplete contracts and the theory of the firm: what have we learned over the past 25 years?** Disponível em: <https://www.jstor.org/stable/23049459>. Acesso em: 17 mai. 2021.

AGROSABER. **Sobre as utilidades do algodão.** Disponível em: <https://agrosaber.com.br/da-roupa-ao-creme-de-beleza-conheca-os-25-usos-do-algodao/>. Acesso em 11 jan. 2022.

AMARAL, Francisco. **Direito Civil. Introdução.** 7ª. ed. Rio de Janeiro: Renovar, 2008.

APROSOJABRASIL. **Sobre as diversas utilidades da soja.** Disponível em: <https://aprosojabrasil.com.br/a-soja/>. Acesso em 10 jan. 2022.

ARAUJO, Marcos. **O Segredo do Grão: o comércio de commodities agrícolas.** 1ª ed. Curitiba, 2007.

ARAÚZ FILHO, Carlos; PARRA, Rafaela Aiex; PLACHA, Gabriel (Orgs.) **O direito no agronegócio globalizado. E-book.** 1ª ed. Editora Thoth, Londrina: 2021.

AZEVEDO, Antonio Junqueira de. **Negócio jurídico: existência, validade e eficácia.** 4 ed. atual. de acordo com o novo Código Civil (Lei n. 10.406, de 10-1-2002). São Paulo: Saraiva, 2002.

AZEVEDO, Paulo Furquim de. **Contratos – uma perspectiva econômica.** In: SZTAJN, Rachel; ZYLBERSZTAJN, Decio; AZEVEDO, Paulo Furquim de. Economia dos contratos – Parte II. In: ZYLBERSZTAJN, Decio & SZTAJN, Rachel. Direito & economia. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005. p. 102-136.

BERLIN, Isaiah. **Dois conceitos de liberdade.** In: BERLIN, Isaiah. Estudos sobre a humanidade: uma antologia de ensaios. Tradução de Rosaura Eichenberg. São Paulo: Companhia das Letras, 2002.

BERMEJO, Araceli Mesquita Bandolin. RIBEIRO, Suzane de França. MUNIZ, Tânia Lobo. **Gestão de Conflitos: Uma abordagem Global dos Mecanismos de Resolução de Disputas.** Londrina: Engenho das Letras, 2020.

BERNSTEIN, Lisa. **Opting out of the legal system: extralegal contractual relations in the diamond industry.** The Journal of Legal Studies 21 (1), 115-157. 1992. Disponível em: <https://www.journals.uchicago.edu/doi/pdf/10.1086/467902>. Acesso em: 25 fev. 2022.

_____. **Private commercial law in the cotton industry: creating cooperation through rules, norms and institutions.** 99 Michigan Law Review 1724. 2001. Disponível em: https://chicagounbound.uchicago.edu/cgi/viewcontent.cgi?referer=https://www.google.com.br/&httpsredir=1&article=10107&context=journal_articles. Acesso em: 25 fev. 2022.

BRASIL. **Lei nº 9.307, de 23 de setembro de 1996 – Dispõe sobre a arbitragem.** Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l9307.htm. Acesso em 15 dez. 2021.

_____. Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços. **ComexVis.** Disponível em <http://comexstat.mdic.gov.br/pt/comex-vis>. Acesso em 11 jan. 2022.

_____. Supremo Tribunal Federal. SE 5.206. AgR, Relator(a): SEPÚLVEDA PERTENCE, Tribunal Pleno, julgado em 12/12/2001, DJ 30-04-2004 PP-00059 EMENT VOL-02149-06 PP-00958). Disponível em: <https://jurisprudencia.stf.jus.br/pages/search/sjur13633/false>. Acesso em: 03 out. 2021.

_____. Superior Tribunal de Justiça. SEC 5.692/EX, Rel. Ministro ARI PARGENDLER, CORTE ESPECIAL, julgado em 20/08/2014, DJe 01/09/2014. Disponível em: [https://scon.stj.jus.br/SCON/jurisprudencia/toc.jsp?i=1&b=ACOR&livre=\(\(%27SEC%27.clap.+e+@num=%275692%27\)+ou+\(%27SEC%27+adj+%275692%27.suce.\)\)&thesaurus=JURIDICO&fr=veja](https://scon.stj.jus.br/SCON/jurisprudencia/toc.jsp?i=1&b=ACOR&livre=((%27SEC%27.clap.+e+@num=%275692%27)+ou+(%27SEC%27+adj+%275692%27.suce.))&thesaurus=JURIDICO&fr=veja). Acesso em: 15 mar. 2021.

BURANELLO, Renato M. **Sistema Privado de Financiamento do Agronegócio: regime jurídico.** 2 ed. Rev., atual. e ampl. São Paulo: Quartier Latin, 2011.

_____. **Manual de direito do agronegócio.** 2 ed. São Paulo: Saraiva Educação, 2018.

CARROZZA, Antonio; ZELEDÓN, Ricardo Zeledón. **Teoría general e institutos de derecho agrario.** Buenos Aires: Astres, 1990.

CHASE, Oscar G. **Direito, cultura e ritual: sistemas de resolução de conflitos no contexto da cultura comparada.** trad. Sergio Arenhart, Gustavo Osna. 1 ed. São Paulo: Marcial Pons, 2014.

COASE, Ronald. H. **A Firma, o Mercado e o Direito.** trad. Heloísa Gonçalves Barbosa. 2. ed. Rio de Janeiro: Forense Universitária, 2017.

COLLINS, Randall; SANDERSON, S. **Conflict Sociology.** 2015. 1. ed. Taylor and Francis. Disponível em: <https://www.perlego.com/book/1568240/conflict-sociology-pdf>. Acesso em: 25 set. 2021.

CONFIANÇA. In: MICHAELIS, Dicionário brasileiro da língua portuguesa. Disponível em: <https://michaelis.uol.com.br/moderno-portugues/busca/portugues-brasileiro/confianca/>. Acesso em: 25 abr. 2022.

CONSTANT, Benjamin. **Da liberdade dos antigos comparada à dos modernos.** In: MONTEIRO, João Paulo e outros. Filosofia Política 2. Porto Alegre: L&PM Editores (UNICAMP/UFRGS – com apoio do CNPQ), 1985.

COSTA, José Augusto Fontoura. **A autonomia da nova *Lex mercatoria* e a estabilização de relações comerciais internacionais.** *RIDB.* a. 2 (2013), n. 6, p. 4783-4810. Disponível em https://www.academia.edu/10701544/A_autonomia_da_nova_lex_mercatoria_e_a_estabiliza%C3%A7%C3%A3o_das_rela%C3%A7%C3%B5es_comerciais_internacionais. Acesso em: 20 dez. 2021.

COVANTIS. **Covantis initiative announces technology partner**. Disponível em: <https://covantis.io/hello-world/>. Acesso em 14 abr. 2022.

COTTON EXPORTER'S GUIDE. **Understanding all aspects of international cotton trade from farm to shirt**. Disponível em: <https://www.cottonguide.org/cotton-guide/cotton-marketing-contracts/>. Acesso em: 15 dez. 2021.

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

DE-MATTIA, F. M. Empresa agrária e estabelecimento agrário. **Revista da Faculdade de Direito, Universidade de São Paulo, [S. l.]**, v. 90, p. 133-164, 1995. Disponível em: <https://www.revistas.usp.br/rfdusp/article/view/67293>. Acesso em: 25 jan. 2022.

_____. Atividade agrária. **Revista da Faculdade de Direito, Universidade de São Paulo, [S. l.]**, v. 96, p. 121-141, 2001. Disponível em: <https://www.revistas.usp.br/rfdusp/article/view/67497>. Acesso em: 25 jan. 2022.

_____. A modernidade dos contratos agrários. **Revista da Faculdade de Direito, Universidade de São Paulo, [S. l.]**, v. 99, p. 87-132, 2004. Disponível em: <https://www.revistas.usp.br/rfdusp/article/view/67620>. Acesso em: 25 jan. 2022.

DURKHEIM, Émile. **As regras do método sociológico**. trad. Maria Ferreira. Petrópolis: Vozes, 2019. Edição digital.

EGGERTSON, Thráinn. **Economic behaviour and institutions**. Disponível em: <http://www.library.fa.ru/files/Eggertsson1.pdf>. Acesso em: 11 dez. 2021.

ENTELMAN, Remo F. **Teoría de Conflictos: Hacia um nuevo paradigma**. 1. ed. 2. reimpressão. Barcelona: Gedisa Editorial, 2009.

_____. **El Conflicto: dilema para abogados**. Disponível em: http://ebour.com.ar/ensayos_meyde2/Remo%20Entelman%20-%20El%20Conflicto,%20dilema%20para%20abogados.pdf. Acesso em: 10 mar. 2021.

FALECK, Diego. **Manual de design de sistemas de disputas: criação de estratégias e processos eficazes para tratar conflitos**. Rio de Janeiro: Lumen Juris, 2018.

FOOD AND AGRICULTURE ORGANIZATION OF THE UNITED NATIONS. **Statistical yearbook: world food and agriculture 2021**. Disponível em: <https://www.fao.org/3/cb4477en/cb4477en.pdf>. Acesso em: 3 dez. 2021.

FREUND, Julien. **Sociología del conflicto**. trad. Juan Guerrero Roiz de la Parra. Madrid: Ministerio de Defensa, 1995.

FORGIONI, Paula A. **Contratos empresariais: teoria geral e aplicação**. 5. ed. rev. atual. e ampl. São Paulo: Thomson Reuters Brasil, 2020.

FRIEDMAN, Daniel D. **Law's Order: what economics has to do with law and why**

it matters. Princeton: Princeton University Press, 2000.

GALGANO, Francesco. **Los caracteres de la juridicidad en la era de la globalización.** In: SILVA, Jorge Alberto. (Coord.). *Estudios sobre la lex mercatoria. Una realidad internacional.* México: UNAM, 2006, p. 123-135.

GICO JR., Ivo. **Introdução ao direito e economia.** In TIMM, Luciano Benetti (Org.). **Direito e economia no Brasil.** 2 ed. São Paulo: Atlas, 2014.

GOLDBERG, Ray A, **Agribusiness coordination: a systems approach to the wheat, soybean, and florida orange economies.** Boston: Harvard University, 1968.

GRAZIANO, Xico; GAZZONI, Décio Luiz; PEDROSO, Maria Thereza. **Agricultura: fatos e mitos: fundamentos para um debate racional sobre o agro.** 2 ed. São Paulo: Baraúna, 2021.

GUILHOTO, Joaquim José Martins. **Análise de Insumo-Produto: teoria e fundamentos.** Disponível em: <http://www.erudito.fea.usp.br/PortalFEA/Repositorio/835/Documentos/Guilhoto%20Insumo%20Produto.pdf>. Acesso em 7 dez. 2021.

HAMILTON, Shane Lee. **Retrospective Book Review Essay.** Revisiting the History of Agribusiness. *Business history review.* pp. 541-545. ISSN 0007-6805 orcid.org/0000-0003-2960-5946 (2016). Disponível em: [https://pure.york.ac.uk/portal/en/publications/revisiting-the-history-of-agribusiness\(d8f1f561-1a77-47df-80aa-c5bfa32f492a\).html](https://pure.york.ac.uk/portal/en/publications/revisiting-the-history-of-agribusiness(d8f1f561-1a77-47df-80aa-c5bfa32f492a).html). Acesso em: 11 jan. 2022.

HESPANHA, António Manuel. **Pluralismo jurídico e democrático.** São Paulo: Annablume, 2013.

HOBBS, Thomas. **Leviatã: ou matéria, forma e poder de um estado eclesiástico e civil.** trad. Daniel Moreira Miranda. – São Paulo: EDIPRO, 2015.

HUCK, Hermes Marcelo. **Lex mercatoria- horizonte e fronteira do comércio internacional.** *Revista da Faculdade de Direito da Universidade de São Paulo.* Vol. 87, p. 213-235, 1992. Disponível em: <http://www.revistas.usp.br/rfdusp/article/view/67175>. Acesso: 15 dez. 2016.

IBGE. **Definição de cultura permanente e temporária.** Disponível em: <https://www.ibge.gov.br/estatisticas/economicas/agricultura-e-pecuaria/9117-producao-agricola-municipal-culturas-temporarias-e-permanentes.html>. Acesso: 10 jan. 2022.

ICA - The International Cotton Association Limited. **Bylaws and Rules of The International Cotton Association Limited.** Disponível em: <https://www.ica-ltd.org/media/layout/documents/rulebooks/2019-11-rulebook-en.pdf>. Acesso em: 25 fev. 2022.

_____. **Our history.** Disponível em: <https://ica-ltd.org/about-ica/our-history/>. Acesso

em 30 jan. 2022.

ISTOÉ. **Após polêmica, Monark é desligado do Flow Podcast.** Disponível em: <https://www.istoedinheiro.com.br/apos-polemica-monark-e-desligado-do-flow-podcast/> Acesso: 20 mar. 2022.

_____. **Ronaldo Fenômeno liga álcool a episódio com travestis: 'Só fiz mal a mim mesmo.** Disponível em: <https://istoe.com.br/ronaldo-fenomeno-liga-alcool-a-episodio-com-travestis-so-fiz-mal-a-mim-mesmo/>. Acesso: 20 mar. 2022.

LAMAS, Natália Mizrahi. **Introdução e princípios aplicáveis à arbitragem.** In: LEVY, Daniel; PEREIRA, Guilherme Setoguti J. (Coord.). Curso de arbitragem. São Paulo: Thomson Reuters Brasil, 2018. p. 27-62.

LUCCA, Newton de. **Da ética geral à ética empresarial.** São Paulo: Quartier Latin, 2009.

LUCE, Edward. **US Democrats should remember, 'It's the economy, stupid'.** Disponível em <https://www.ft.com/content/b8e4f7c8-5070-11e9-9c76-bf4a0ce37d49>. Acesso em: 02 fev. 2022.

LUHMANN, Niklas. **Sociologia do Direito II.** Rio de Janeiro: Tempo Brasileiro, 1985.

MACNEIL, Ian R. **The many futures of contracts.** Cambridge. Cambridge University Press. 2003. *E-book.* Disponível em: <http://www.library.fa.ru/files/Eggertsson1.pdf>. Acesso em: 11 mar. 2021.

MANKIW, Nicholas Gregory. **Introdução à economia.** Tradução da 8ª edição norte-americana. 4ª edição brasileira. Allan Vidigal Hastings; Elisete Paes e Lima. Trechos novos desta edição: Priscilla Rodrigues da Silva e Lopes. São Paulo: Cengage, 2020.

MARTINS-COSTA. Judith. **A boa-fé no direito privado: critérios para a sua aplicação.** São Paulo: Marcial Pons, 2015.

MAZOYER, Marcel; Roudart, Laurence. **História das agriculturas no mundo: do neolítico à crise contemporânea.** trad. Cláudia F. Falluh Balduino Ferreira. São Paulo: Editora UNESP; Brasília, DF: NEAD, 2010.

MAZZUOLI, Valerio de Oliveira. **Lex mercatoria e comércio internacional: unidade ou pluralismo de ordens jurídicas? A concepção de Berthold Goldman.** Revista Jurídica UNIGRAN. Dourados- MS, v. 4, n. 8, p. 69-95, jul. dez. 2002. Disponível em http://www.unigran.br/revista_juridica/ed_anteriores/08/artigos/07.pdf. Acesso em 03 jun. 2022.

MELLO, Marcos Bernardes de. **Teoria do fato jurídico: plano da existência.** 22 ed. São Paulo: Saraiva Educação, 2019.

MIRAGEM, Bruno. **Direito Civil: direito das obrigações.** São Paulo: Saraiva, 2017.

MUNIZ, Tânia Lobo; COSTA, Patrícia Ayub da. **A nova lex mercatoria e o seu papel no desenvolvimento do comércio internacional**. MENEZES, Wagner (Coord.). *Direito Internacional em Expansão: anais do 15º Congresso Brasileiro de Direito Internacional*. Belo Horizonte: Arraes, 2017, p. 474-485. Vol. 12.

NAÍM, Moisés. **O fim do poder: como os novos e múltiplos poderes estão mudando o mundo e abalando os modelos tradicionais na política, nos negócios, nas igrejas e na mídia**. trad. Luis Reyes Gil – São Paulo: LeYa, 2019.

NOBRE, Marcos. **Apontamentos sobre a pesquisa em direito no Brasil**. Disponível em: https://bibliotecadigital.fgv.br/dspace/bitstream/handle/10438/2779/Pesquisa_Direito_Cadernos_Direito_GV.pdf?sequence=1&isAllowed=y. Acesso em: 02 fev. 2022.

NORTH, Douglass C. **Instituições, mudança institucional e desempenho econômico**. trad. Alexandre Morales. São Paulo: Três Estrelas, 2018.

PARRA, Jorge Barrientos. **A Complementariedade dos Sistemas Jurídicos Estatais e de Comerciantes em Matéria de Contratos Internacionais**. *Revista de informação legislativa*, v. 29, n. 114, p. 283-294, abr./jun. 1992.

REDAÇÃO DO GE. **Robinho chegou a voltar ao Santos, mas protestos por condenação levaram a rompimento de contrato**. Disponível em: <https://ge.globo.com/sp/santos-e-regiao/futebol/times/santos/noticia/noticias-santos-robinho-suspensao-contrato.ghtml> Acesso: 20 mar. 2022.

REINHART, RJ. **George H. W. Bush Retrospective**. Disponível em: <https://news.gallup.com/opinion/gallup/234971/george-bush-retrospective.aspx>. Acesso em: 01 fev. 2022.

REZENDE, Christiane Leles. **Pacta sunt servanda? Quebra dos contratos de soja verde**. 2008. Tese (Doutorado em Administração) - Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2008. doi:10.11606/T.12.2008.tde-07042008-143732. Acesso em: 2021-05-10.

RIDLEY, Matt. **O otimista racional**. trad. Ana Maria Mandim. Rio de Janeiro: Record, 2014.

RIZZIERI, Juarez Alexandre Baldini. *In*: MONTORO FILHO, André Franco [et al.]: **Manual de Economia**; organizadores Diva Benevides Pinho, Marco Antonio Sandoval de Vasconcellos. 3ª ed. São Paulo: Saraiva, 2001. p. 03-29.

ROPPO, Enzo. **O contrato**. Coimbra: Almedina, 2009.

SANTOS, Maurício Gomm. **Arbitragem no agronegócio: a particularidade e importância das entidades especializadas**. REIS, Marcos Hokumura (Coord.). *Arbitragem no agronegócio*. São Paulo: Editora Verbatim, 2018. p. 37-52.

SILVA, João Paulo Hecker da. **Execução e cumprimento de sentença arbitral**. *In*: LEVY, Daniel; PEREIRA, Guilherme Setoguti J. (Coord.). *Curso de arbitragem*. São

Paulo: Thomson Reuters Brasil, 2018. p. 345-391.

SILVA GARCÍA, Germán **La Teoría del Conflicto. Un marco teórico necesario.** Prolegómenos. Derechos y Valores, vol. XI, núm. 22, julio-diciembre, 2008, pp. 29-43. Universidad Militar Nueva Granada. Bogotá, Colombia. Disponível em: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=87602203>. Acesso em: 20.05.2021.

SZTAJN, Rachel. **Law and Economics.** In: SZTAJN, Rachel; ZYLBERSZTAJN, Decio & SZTAJN, Rachel. *Direito & economia.* Rio de Janeiro: Elsevier, 2005. p. 74-83.

SZTAJN, Rachel; ZYLBERSZTAJN, Decio. **Economia dos contratos: a natureza contratual das firmas.** In: SZTAJN, Rachel; ZYLBERSZTAJN, Decio; AZEVEDO, Paulo Furquim de. *Economia dos contratos – Parte I.* In: ZYLBERSZTAJN, Decio & SZTAJN, Rachel. *Direito & economia.* Rio de Janeiro: Elsevier, 2005. p. 102-136.

TRENTINI, Flávia. **Teoria Geral do Direito Agrário.** São Paulo: Atlas, 2012.

UNITED KINGDOM. **Arbitration Act 1996.** Disponível em: <https://www.legislation.gov.uk/ukpga/1996/23/introduction>. Acesso em: 15 dez. 2020.

UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT. **State of commodity dependence 2021.** Disponível em: https://unctad.org/system/files/official-document/ditccom2021d2_en.pdf. Acesso em: 3 dez. 2021.

UOL. **O Que é a cultura do cancelamento?** Disponível em: <https://www1.folha.uol.com.br/webstories/cultura/2020/08/o-que-e-a-cultura-do-cancelamento/> Acesso: 20 mar. 2022.

_____. **Vanessa Bryant chama de 'insensíveis' acusações de estupro contra Kobe Bryant.** Disponível em: <https://www.uol.com.br/esporte/ultimas-noticias/2021/02/27/vanessa-bryant-chama-de-insensiveis-acusacoes-de-estupro-contr-kobe.htm>. Acesso: 20 mar. 2022.

WALLER, David; Youger, Rupert. **The reputation game: the art of changing how people see you.** *E-book.* Londres: Oneworld, 2017.

WATANABE, Kassia. **Relações contratuais no agribusiness.** Pisa, 2007. Tese (Doutorado em Ciências Sociais) – *Setore di Scienze Politiche, Classe Accademica di Scienze Sociali, Scuola Superiori di Studi Universitari e di Perfizionamento Sant'Anna di Pisa.*

WEBER, Max. **Economia e Sociedade: fundamentos da sociologia compreensiva.** trad. Regis Barbosa e Karen Elsabe Barbosa; ver. téc. De Gabriel Cohn. 4. ed. Brasília: Editora Universidade de Brasília, 2000, 2009 (reimpressão).

WILLIAMSON, Oliver E. **Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations.** Disponível em: <https://www.jstor.org/stable/725118?origin=JSTOR-pdf>. Acesso em: 07 fev. 2022.

_____. **Por que Direito, Economia e Organizações?** In: ZYLBERSZTAJN, Decio & SZTAJN, Rachel. *Direito & economia.* Rio de Janeiro: Elsevier, 2005. p. 16-59.

ZIBETTI, Darcy Walmor; QUERUBINI, Albenir. **O direito agrário e a sua relação com o agronegócio**. Disponível em: <https://www.isulpar.edu.br/revista/file/130-o-direito-agrario-brasileiro-e-a-sua-relacao-com-o-agronegocio>. Acesso em: 11 jan. 2022.

ZYLBERSZTAJN, Decio. **Estruturas de Governança e Coordenação do Agribusiness: Uma Aplicação da Nova Economia das Instituições**. Tese submetida ao Departamento de Administração da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo, como parte dos requerimentos para a obtenção do Título de Livre Docente. São Paulo, 1995. Disponível em: http://www.erudito.fea.usp.br/PortalFEA/Repositorio/616/Documentos/Tese_Livre_Docencia_DZ.pdf. Acesso em: 12 mai. 2021.

ZYLBERSZTAJN, Decio. SZTAJN, Rachel. **Análise Econômica do Direito e das Organizações**. In: ZYLBERSZTAJN, Decio & SZTAJN, Rachel. **Direito & economia**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.