



AgEcon SEARCH
RESEARCH IN AGRICULTURAL & APPLIED ECONOMICS

The World's Largest Open Access Agricultural & Applied Economics Digital Library

This document is discoverable and free to researchers across the globe due to the work of AgEcon Search.

Help ensure our sustainability.

Give to AgEcon Search

AgEcon Search

<http://ageconsearch.umn.edu>

aesearch@umn.edu

*Papers downloaded from **AgEcon Search** may be used for non-commercial purposes and personal study only. No other use, including posting to another Internet site, is permitted without permission from the copyright owner (not AgEcon Search), or as allowed under the provisions of Fair Use, U.S. Copyright Act, Title 17 U.S.C.*



QUEBRA DOS CONTRATOS DE SOJA VERDE

CHRISTIANE LELES REZENDE; DECIO ZYLBERSZTAJN;

FEA/USP

SÃO PAULO - SP - BRASIL

leles@usp.br

APRESENTAÇÃO ORAL

Economia e Gestão do Agronegócio

Título: Quebra dos Contratos de Soja Verde

Grupo de Pesquisa: Economia e Gestão do Agronegócio

Resumo

O desenvolvimento do complexo agroindustrial da soja no Brasil deu-se, em parte, como decorrência do surgimento de formas alternativas de crédito, tal como a venda antecipada de soja por meio de contratos. O problema que motivou este estudo foi decorrente das quebras contratuais por parte dos produtores rurais em um momento de expressiva alta do preço em 2003 e 2004. O principal objetivo é analisar como este ambiente de negócios reagiu a esses fatos. Para responder a esta pergunta foi realizada uma pesquisa quantitativa com 70 produtores rurais. Os efeitos das quebras contratuais podem ser percebidos por meio da maior exigência de garantias e a da redução do número de contratos. Os produtores que não quebraram seus contratos também foram negativamente afetados com as novas estratégias adotadas pelas empresas compradoras de soja. Portanto, os custos de transação aumentaram para todos os agentes, bem como a importância de sanções econômicas.

Palavras-chaves: Contratos, soja, instituições, agronegócio

Abstract

The development of the soybean agribusiness complex in Brazil took place, in part, as a consequence of credit alternative forms, such as the soybean anticipated sale by contracts. The problem which has motivated this study was the contractual breaches during an expressive increase of price in 2003 and 2004. The main objective is to analyze how this business environment reacted after those facts. Quantitative survey has been carried out with 70

farmers to answer the question. The effects of these breaches can be realized such as more requirements of warranties and the reduction in the number of contracts. Those farmers who did not breach their contracts also have been negatively affected by the strategic reactions of trading and industries. Therefore, the transaction costs have been increased for all the agents and the importance of economic sanctions has increased as well.

Key words: Contracts, agribusiness, soybean, institutions

1. INTRODUÇÃO

Com a limitação da disponibilidade do crédito agrícola subsidiado pelo governo, o substancial desenvolvimento do Sistema Agroindustrial da soja na década de 90 se deu, em parte, pelo surgimento de um arranjo institucional alternativo, qual seja; a compra antecipada de soja por parte das indústrias esmagadoras e/ou traders por meio de contratos. No caso estudado o objeto do contrato é a venda de uma parte da produção de soja que será colhida na safra do ano seguinte, tais contratos são conhecidos como “contratos de soja verde”.

O problema que motivou este estudo foram as quebras contratuais no momento da sua liquidação, os mecanismos utilizados para a solução das disputas pós-contratuais e as externalidades que afetaram produtores que não quebraram seus contratos. As safras de 2002/2003 e 2003/2004 foram particularmente problemáticas, pois o preço da saca de soja atingiu picos elevados no mercado spot, diferenciando-se do preço que fora definido no contrato de compra e venda antecipada.

Os agricultores que quebraram contratos justificam esse comportamento pela imprevisibilidade do aumento nos custos de produção e da alta incidência de ferrugem asiática, que levou a uma redução da produção. Argumentaram que, pela elevada alteração dos preços, os adquirentes deveriam rever as condições inicialmente contratadas. Durante entrevistas com os agentes verificou-se que o problema foi concentrado no Estado de Goiás, fato este comprovado pelo volume de disputas judiciais sobre o tema neste Estado.

A maior parte das decisões judiciais em Segunda Instância foi favorável aos produtores, o que gerou instabilidade no mercado. As entrevistas indicaram que as indústrias/tradings efetuaram em 2005 e 2006 menos contratos de compra antecipada de soja verde, quando comparados ao mesmo período nos anos anteriores. Este fato pode ter sido causado pela queda dos preços da soja, o que possibilitou novas alternativas para a sua aquisição por parte das empresas, ou pela ineficiência do instrumento contratual. Esta última hipótese é o objeto de estudo desta pesquisa.

O objetivo central do presente pesquisa é analisar, a partir deste episódio como o ambiente organizacional reage à mudanças. Para responder a esta pergunta foram realizadas entrevistas com representantes deste sistema agroindustrial, bem como revisão bibliográfica e pesquisa de campo.

Este estudo contém essa introdução, seguida de descrição do Sistema Agroindustrial da soja e dos contratos de venda antecipada. No item 3 estão os procedimentos metodológicos, seccionados em referencial teórico e pesquisa empírica. No item 4 estão os resultados da pesquisa e no item 5, as considerações finais, relatando os impactos e decorrências neste mercado.

2. O SISTEMA AGROINDUSTRIAL DA SOJA E OS CONTRATOS DE VENDA ANTECIPADA DE SOJA

A soja foi introduzida no Brasil em 1882, mas até 1960 sua produção era basicamente para fins de subsistência no Sul do País. O início da expansão da cultura no Brasil aconteceu quando o Governo implantou incentivos fiscais para a produção do trigo, o que beneficiou a

soja, considerada a melhor cultura de verão para suceder o trigo, plantado no inverno. Com este incentivo a produção de soja cresceu de 1,5 milhões de toneladas para 15 milhões de toneladas na década de 70, sendo que destas, praticamente 80% haviam sido produzidas nos três Estados do Sul (EMBRAPA, 2005).

Na safra de 90/91 o Centro-Oeste já produzia 43% da produção nacional e em 2004, 55,4%, de acordo com dados da CONAB, 2007. O Gráfico 1 mostra a evolução da produção da soja por regiões brasileiras desde a safra 1976/77 à previsão para a safra 2006/07.

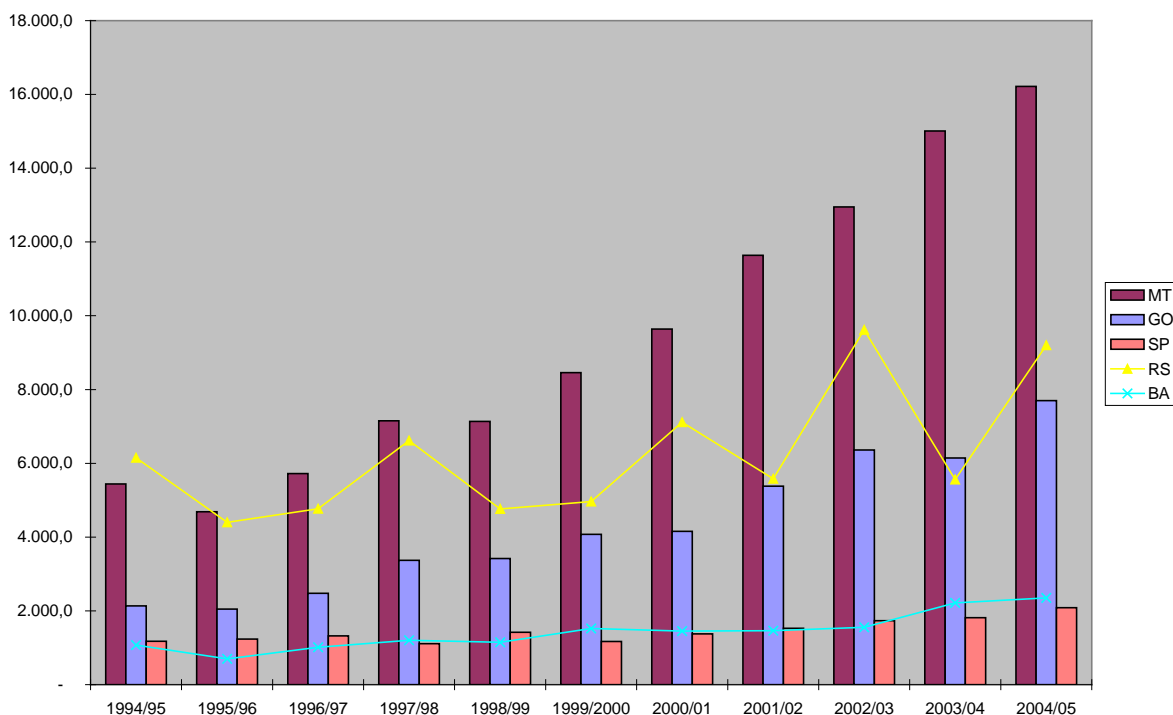


Gráfico nº 1- Produção de soja nos Estados MT, GO, SP, RS e BA

FONTE: Elaborado a partir de dados da CONAB, 2006

O desenvolvimento da soja no Centro-Oeste se deu por vários fatores, entre eles: incentivos fiscais disponibilizados para aberturas de novas áreas no Centro-oeste e aquisição de maquinário, baixo valor das terras e, principalmente, o desenvolvimento de novas cultivares adaptadas à região tropical, pois até então, as cultivares comerciais existentes haviam sido produzidas para regiões temperadas ou sub-tropicais (EMBRAPA, 2005).

A soja é um importante produto do agronegócio brasileiro, o complexo soja foi responsável por 9 bilhões de dólares em exportações em 2006. A produção nacional foi de 55 milhões de toneladas, sendo o Brasil considerado como 2º produtor mundial (CONAB, 2007 e MAPA, 2007).

Para a caracterização do problema, este item apresenta uma revisão sobre os contratos de venda antecipada no sistema agroindustrial da soja.

O Sistema Agroindustrial (SAG) da soja envolve a indústria de insumos agrícolas, os produtores rurais, os comercializadores de soja em contato direto com produtores (tradings, cooperativas, corretoras e armazenadores), indústria esmagadora, distribuidores e consumidores finais.

Na última década os contratos de compra e venda antecipada de soja com antecipação de recursos propiciaram a comercialização de insumos e o fornecimento de crédito para custeio da produção em troca dos grãos de soja a serem colhidos na safra seguinte. Posteriormente, intensificou-se da modalidade sem a antecipação de recursos, com o objetivo

único de estabelecimento do preço de venda, de forma a reduzir os impactos da oscilação do preço na época da safra. Portanto, as partes ao realizar contratos de venda antecipada podem ter objetivos diversos: Evitar o risco de oscilação de preço e/ou obter financiamento para a safra. No jargão econômico pode-se dizer que pelo menos dois elementos podem estar sendo transacionados: risco e/ou crédito.

Quando há adiantamento de recursos, ou seja, quando uma das partes adianta o cumprimento da obrigação contratual, pagando antecipadamente, são exigidas garantias reais, como, por exemplo, a propriedade rural. Em geral, esses contratos também são garantidos por emissão de Cédula de Produto Rural¹ (CPR) que pode ou não ter o aval do Banco do Brasil.

As transações envolvendo contratos de venda antecipada de soja podem acontecer nas transações entre: indústria de insumos agrícolas, os produtores rurais, os comercializadores de soja e a indústria esmagadora. As transações são influenciadas pelo ambiente institucional, que envolve o sistema jurídico e judicial em temas como direitos de propriedade intelectual, regulação ambiental, entre outros.

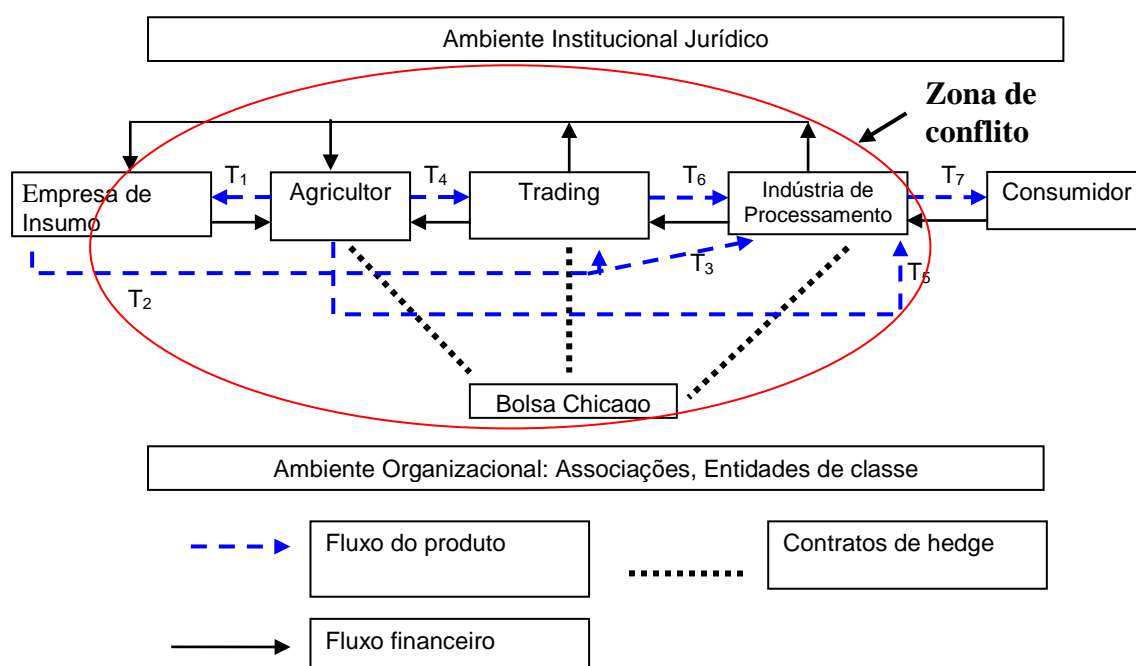


Figura 1. O mapa da transação de contratos de soja e zona de conflito

FONTE: ZYLBERSZTAJN *et al*, 2005

A Figura 1 mostra as transações relacionadas à compra e venda antecipada de soja que geralmente ocorrem entre os agentes deste SAG e a zona de conflito envolvendo os contratos de soja verde.

Uma transação que ocorre frequentemente no campo é a comercialização de insumos via CPR, conhecida por “operação de troca”, ou seja, após a aprovação do crédito pela empresa, o produtor emite a CPR em favor da empresa e recebe insumos (fertilizantes, defensivos agrícolas, entre outros), transação T₁ da Figura.1.

Nesta operação de troca o pagamento pode ser determinada quantidade de grãos de soja ou em dinheiro. Quando o pagamento é realizado em grãos a empresa de insumos transacionará o produto com uma indústria de processamento(T₂) ou com uma trading(T₃).

¹ A Cédula de Produto Rural criada pela Lei 8.929/94 e alterada pela Lei 10.200/2001 trata-se de título cambial, negociável no mercado e que permite ao produtor rural ou suas cooperativas obter recursos para desenvolver sua produção ou empreendimento, com comercialização antecipada ou não (BANCO DO BRASIL, 2007).

São frequentes os casos onde as transações T_1 , T_4 e T_5 acontecem entre o produtor e a mesma empresa, que atua como indústria de insumos, processadora de grãos e trading.

Segundo JANK (2004), ao vender antecipadamente a sua soja para a indústria ou o exportador, o produtor cria condições de levantar junto ao próprio comprador, no sistema bancário ou com fornecedores de insumos, a custos competitivos, parte dos recursos de que necessita para realizar o plantio e o cultivo da oleaginosa. Com uma operação dessa natureza, o produtor elimina os riscos de preço e garante já no plantio sua margem de lucro e transfere para o mercado boa parte dos riscos do negócio. Assim, além de financiar a produção, esse sistema dilui entre os agentes os riscos intrínsecos ao negócio soja. Segundo ele, esta transação representa 25% da comercialização de soja no Brasil e parece ser preferida à utilização de contratos futuros na Bolsa de valores.

As safras de 2002/2003 e 2003/2004 o preço da saca de soja atingiu picos elevados no mercado spot, diferenciando-se muito do preço que fora definido no contrato de compra e venda antecipada, o que gerou estímulos financeiros para a quebra contratual. O Gráfico 2 apresenta a série histórica de preços da saca de 60 Kg de soja, onde os picos de preços nas referidas safras podem ser visualizados.

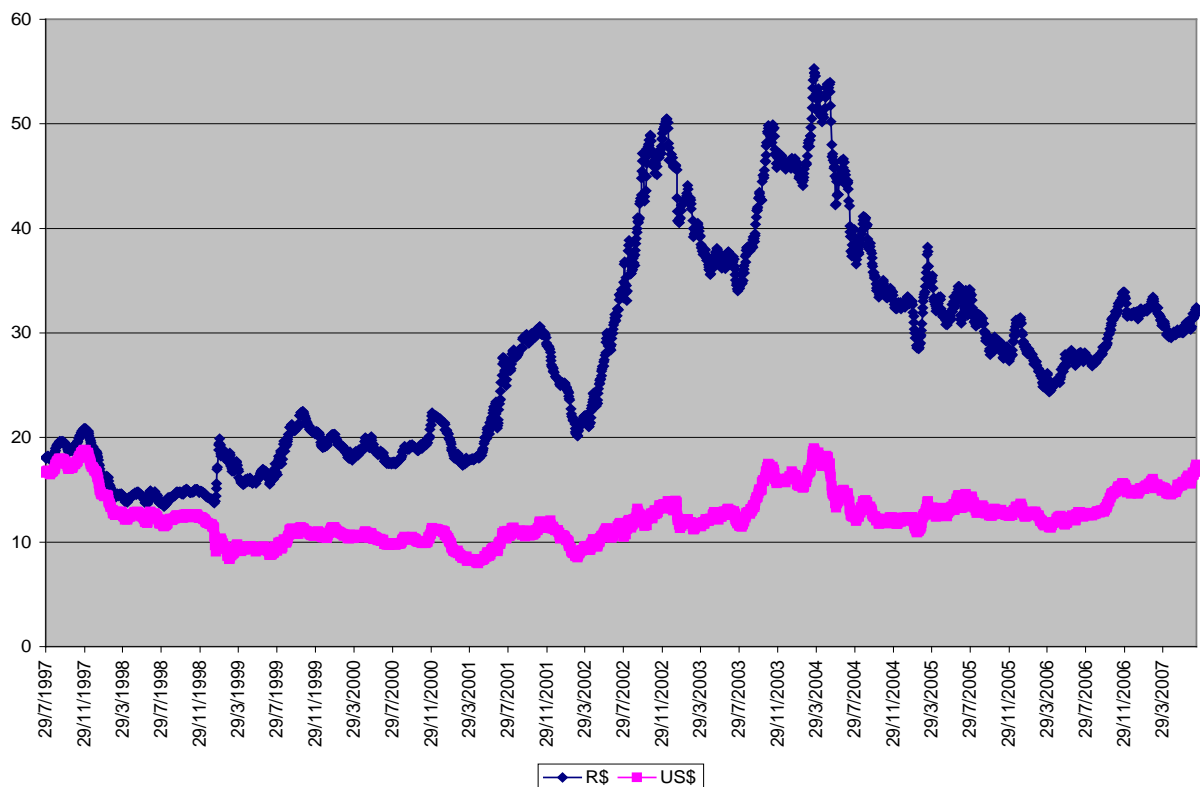


Gráfico nº 2 - Série histórica de preços de soja (Saco de 60 Kg.) de 1997 a 2007

FONTE: Elaborado a partir de dados do CEPEA, 2007

As decisões dos tribunais sobre as ações judiciais relacionadas à quebra destes contratos, ainda em primeira ou segunda instância, se mostram díspares, com diferentes decisões sobre o mesmo problema. Porém a maior parte das decisões em Segunda Instância no Tribunal de Justiça de Goiás é favorável aos produtores, os argumentos baseiam-se principalmente em novos artigos do Código Civil Brasileiro como A função Social do Contrato e a Teoria da Imprevisão (REZENDE E ZYLBERSZTAJN, 2007).

3. PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Os procedimentos metodológicos estão divididos em Referencial teórico e pesquisa empírica.

3.1 Referencial teórico

O sistema agroindustrial será analisado de forma sistêmica, com foco na coordenação e nas relações entre os agentes. Sendo assim, define-se o sistema como um conjunto de contratos formais ou informais cujo objetivo é garantir o processo de transmissão de informações, estímulos e controles ao longo da cadeia produtiva, de forma a responder a mudanças no ambiente competitivo ou viabilizar estratégias empresariais (ZYLBERSZTAJN e FARINA, 1999).

Definindo-se o SAG sob um prisma contratual, a Nova Economia Institucional (NEI) oferece-nos o quadro analítico adequado para análise. Enquanto a teoria econômica tradicional estuda os mercados e considera a firma como função de produção, minimizadora de custos indiferente à sua estrutura interna e às condições do ambiente, exceto aos preços, a Nova Economia Institucional (NEI) aborda a estrutura interna da firma, suas relações verticais e horizontais (ZYLBERSZTAJN, 1995).

3.1.1 Nova Economia Institucional

Em 1937 COASE, em seu artigo *The Nature of the Firm*, rompeu com a visão de firma como uma função de produção de bens e serviços, começou a tratá-la como umnexo de contratos que visam a minimizar custos de transação. Coase chamou a atenção dos economistas para o estudo da firma com foco nos aspectos organizacionais internos e de relacionamento com clientes e fornecedores. Começou então o desenvolvimento da chamada Nova Economia Institucional (NEI).

As questões propostas por Coase, no artigo citado, ficaram por mais de trinta anos à margem da teoria econômica. Autores ligados à Nova Economia Institucional começaram a se destacar a partir da década de 70. Entre eles, merecem destaque Oliver Williamson e Douglas North, além de Coase.

WILLIAMSON (1985) avançou na formatação da teoria considerando a firma como um complexo de contratos que tem, como variáveis relevantes, a soma dos custos de transação e de produção, o desempenho do produto ou serviço, o contexto sócio-cultural onde se dão as transações e o papel das instituições e organizações, afetando a coordenação dos sistemas.

Posteriormente, WILLIAMSON (1991) caracterizou duas correntes, complementares entre si, dentro da Nova Economia Institucional: Ambiente Institucional, analisando as macroinstituições e Instituições de governança, para a análise das microinstituições. As duas se complementam, pois o ambiente institucional, dependendo de como está formado, por reduzir ou aumentar os custos de transação das organizações. As instituições são importantes e suscetíveis de análise, segundo WILLIAMSON (1996).

Segundo AZEVEDO (1995), é necessário reconhecer que a existência das instituições, pois elas restringem as interações humanas, apesar de este não ser o único propósito da sua existência. Um dos fundamentos da NEI é a limitação imposta aos agentes pelo conjunto de instituições que regulam o jogo econômico.

NORTH (1990) considera as instituições como mecanismos responsáveis pela execução das regras formais e informais. Essas estabeleceriam, portanto, as “regras do jogo” para as atividades econômicas, sociais ou políticas.

WILLIAMSON (1993) define o ambiente institucional como um conjunto de regras que estabelecem as bases para o mercado, como as regras que definem entre outras, os direitos de propriedade e direito de contrato.

Com base na ECT, pode-se considerar a coordenação do SAG como um contínuo de estruturas de governança que compreende o mercado, a firma e os arranjos híbridos,

dependendo dos atributos específicos de cada transação (grau de incerteza, frequência e grau de especificidade do ativo) (ZYLBERSZTAJN e FARINA, 1999).

O produto soja em grão é considerado como commodity, ou seja, não há perda de valor se provocada pelo redirecionamento do ativo de uma transação para outra. Como grande parte do mercado de soja é regido por contratos, a hipótese inicial é que o atributo da transação com maior importância neste SAG é a incerteza.

A incerteza é considerada o segundo fator importante na caracterização da transação. Quando associada à existência de possibilidades de oportunismo, esse fator implica a adição de custos às transações que ocorrem via mercado (ZYLBERSZTAJN, 1995).

3.1.2 A NEI e a quebra de contratos

A forma como a quebra de contratos é conduzida nos tribunais gera impactos nas estratégias das organizações. WILLIAMSON (1985) considera o ambiente institucional capaz de reduzir ou aumentar os custos de transação das organizações, de acordo com sua capacidade de garantir os contratos formais ou informais.

Se as “regras do jogo” (NORTH, 1990) não estiverem claras para os agentes o ambiente gerará incerteza, aumentando os custos de transação nas transações seguintes e elevando também a importância das sanções econômicas.

De acordo com KLEIN, CRAWFORD e ANCHIAN (1978) existe uma possibilidade real de comportamento oportunista pós contratual quando quasi rents apropriáveis são criadas. Ou seja, quando aumentam as possibilidades de ganhos em decorrência do comportamento oportunista.

KLEIN (1992) argumenta que existem custos e benefícios em decorrência da quebra contratual. No escopo do conceito de self-enforcing, cada agente avaliará se os ganhos serão menores que as sanções, legais ou econômicas. As sanções legais são explicitadas nos contratos e garantidas pelo Estado. As sanções econômicas não são escritas no contrato, possuem importância, sobretudo nas próximas relações, como o efeito reputacional.

A transação é uma troca do direito de propriedade sobre um determinado bem. BARZEL (1997) estabelece que direito de propriedade possui dois significados e segmenta o termo em: economic (property) rights e legal (property) rights. Segundo ele, o legal property right é um meio para obtenção do economic property right, definido como o direito de trocar ou consumir um bem. Esse direito será em função de esforço governamental, custos de monitoração e esforço para proteger o recurso, evitando a dissipação de valor.

BARZEL define custo de transação como o custo associado a transferência, captura e proteção dos direitos de propriedade, logo o ambiente institucional afeta a eficiência na transferência do direito de propriedade e os custos de transação. Ainda de acordo com BARZEL, uma transação tem múltiplas dimensões. Parte destas dimensões é garantida pelo direito de propriedade legal e parte delas pelo direito de propriedade econômico. Quando existem falhas institucionais que podem definir o direito de propriedade de forma sub ótima, os agentes econômicos se reorganizam e outro tipo de enforcement será definido.

No caso da compra antecipada de soja verde, na ausência de garantias do Estado no cumprimento do direito de propriedade legal, provavelmente o mesmo será substituído por sanções econômicas, alterando as dimensões da transação garantidas pelo direito de propriedade legal e pelo direito de propriedade econômico.

Agricultores que optaram por cumprir seus contratos comentaram que o fizeram para garantir sua reputação. A soja é uma cultura anual, ou seja, todo ano há uma nova negociação e o produtor teme a retaliação nas negociações seguintes. Em contratos relacionais a punição para a quebra de uma relação não depende de uma terceira parte, as ações são autocontroláveis. 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. A decisão entre cooperar ou não será com base no rendimento presente e futuro da relação (BAKER, GIBBONS e MURPHY,2002)

KLEIN (1992) argumenta que existem custos e benefícios em decorrência da quebra contratual. No escopo do conceito de intervimos (âmbito?) de auto-regulação (self-enforcing range), cada agente avaliará se os ganhos serão menores que as sanções, legais ou econômicas. As sanções legais são explicitadas nos contratos e garantidas pelo Estado. As sanções econômicas não são escritas no contrato, possuem importância, sobretudo nas próximas relações, como o efeito reputacional.

3.2 Pesquisa empírica

Como metodologia aplicada, foram realizadas pesquisas:

-Qualitativas com agentes do agronegócio: Produtores, empresários, advogados e representantes de entidades de classe. Estas pesquisas tiveram como objetivo caracterizar os produtores e as empresas, buscando contextualizar e aprofundar o estudo do setor.

- Quantitativa com 70 produtores rurais. A partir da pesquisa qualitativa foi elaborado um roteiro para a coleta de dados com estes.

4. RESULTADO DAS PESQUISAS COM AGENTES DO AGRONEGÓCIO SOJA

Este item apresenta estatísticas sobre pesquisa empírica realizada junto aos produtores de soja que efetuaram diferentes tipos de contratos de venda antecipada para o financiamento da safra, complementada com depoimentos de empresários do setor.

4.1 Perfil dos produtores entrevistados

Foram aplicados 70 questionários junto aos produtores de soja para obter informações sobre contratos de venda antecipada de soja. Só foram entrevistados produtores que realizaram pelo menos uma venda antecipada de soja safras de 2002/03, 2003/04 e 2004/05.

A origem das informações por unidade da federação foi da seguinte forma: 68%, de Goiás, 15% de Mato Grosso, 13% Paraná e 4% proveniente dos Estados de Rio Grande do Sul, Mato Grosso do Sul, Bahia e Maranhão. A distribuição por estado de origem está calcada, neste caso, na dificuldade de obtenção de informação por telefone, tendo sido realizada a pesquisa em grande parte pessoalmente, o que aumentou significativamente os custos de obtenção de uma amostra mais representativa. O Estado de Goiás foi escolhido para realização de entrevistas presenciais devido à maior frequência do conflito analisado.

Em média, os produtores entrevistados iniciaram a atividade em 1987 e têm 45 anos. A atividade rural é a principal atividade de 92% dos entrevistados. Sobre o regime jurídico da atividade, 95% atuam apenas como pessoa física e 5% atuam como pessoa física e jurídica.

Sobre o perfil produtivo: 67% plantam soja em terra própria sem parceiros, 21% plantam soja em terra própria com parceria; 41% o faz em terra de terceiros, como arrendatário; 4 % plantam soja em terra de terceiros, como parceiro. As opções não eram excludentes, foi constatado que 27% dos produtores que são proprietários de terras também arrendam terras para produzir soja, 17% dos entrevistados produzem soja apenas em terras arrendadas.

A área média plantada de soja em terra própria foi de 1023 hectares, enquanto em área arrendada foi de 521 hectares. Os Gráficos 3 e 4 mostram a divisão dos produtores quanto à área plantada de soja no caso em que o produtor é proprietário e arrendatário, respectivamente.

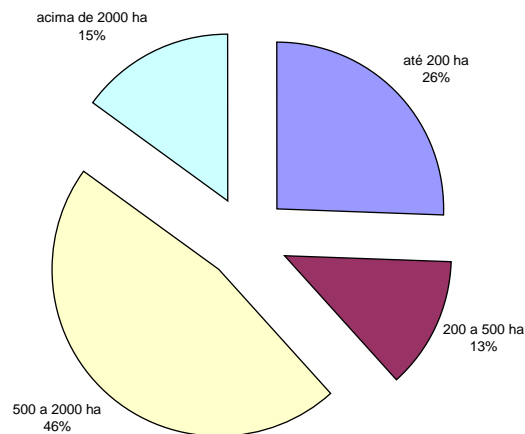


Gráfico n° 3 - Divisão dos proprietários de terra quanto à área plantada

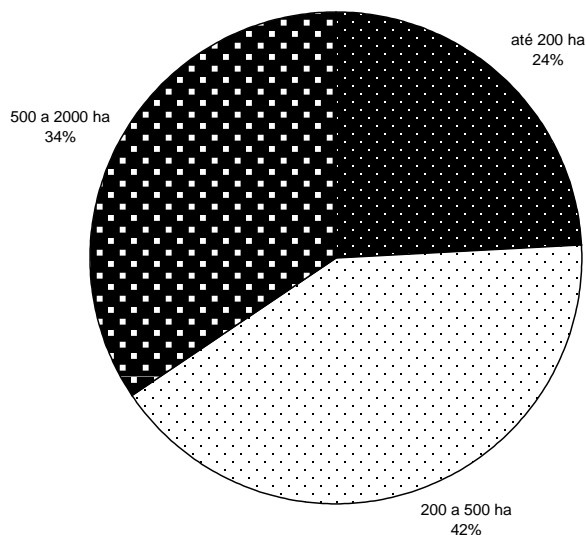


Gráfico n° 4 - Divisão dos arrendatários de terra quanto à área plantada

Entre os entrevistados que plantam em terra própria, 16% plantam soja transgênica em porcentagens que variam de 10 a 100%. Entre os arrendatários, a porcentagem de produtores foi de 14%.

Entre os produtores entrevistados, 10% não participam de nenhuma associação ou cooperativa, 76% estão ligados Associações de produtores e 47% fazem parte de cooperativas.

4.2 Negociação dos contratos

A pesquisa mostrou elevada dispersão entre os valores gastos em custeio em Reais pelos produtores de soja na safra de 2003/04. Essa dispersão ocorreu por conta de alguns poucos produtores muito grandes. A distribuição dos produtores por valores de custeio

declarado na safra 2003/04 revelou que a maior concentração ocorre entre 0 e 200 mil reais, com 26,92% o segundo e terceiro maiores grupos, respectivamente, ocorre entre 200 e 400 mil, com 15,38%, e 600 e 800mil reais, com 13,46% dos produtores. Existem poucos produtores que gastam valores muito elevados de 3 a 7 milhões de reais.

Do total de gastos dos produtores com a safra de 2003/04, os percentuais totais financiados pelas diferentes fontes de crédito são mostrados no Gráfico 5. A maior parte do financiamento provém de recursos próprios, 27%, as outras linhas de financiamento respondem por 25% do crédito, as cédulas rurais financiam 23% e os contratos garantidos por CPR correspondem a 10% do gasto total com a safra. Os créditos provenientes de contratos com adiantamento de insumos e de recursos financeiros corresponderam, somados, a apenas 15% do financiamento dessa safra.

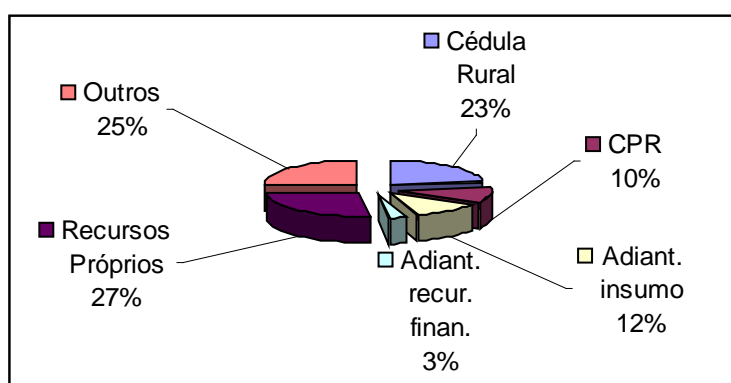


Gráfico nº 5 - Origem do financiamento da safra de soja de 2003/04

Os produtores em média realizaram contratos de venda antecipada de soja com 2 empresas na safra de 2003/04. De acordo com 93% deles, houve alternativa de negociação, em média havia 4 empresas como possibilidade de negociação disponível na região.

Considera-se que as principais comercializadoras de soja: ADM, Bunge, Cargill e Coimbra (ligada ao grupo Dreyfus) sejam responsáveis por 61%, cerca de 32 milhões de toneladas do total das exportações de grãos, farelo e óleo e com 59% do esmagamento interno (ZAFALON, 2005). Porém, quando questionados sobre a concorrência entre as empresas, a maioria dos produtores, 54% deles, afirmou haver concorrência entre elas, sendo que os principais quesitos citados que refletem a concorrência foram: serviços oferecidos e menor exigência de garantias reais.

Nas entrevistas os empresários comentaram que geralmente há negociação das cláusulas do contrato, inclusive no preço. O preço é definido com base na Bolsa de Chicago, mas há descontos devido ao transporte até o porto e à margem financeira da trading. As empresas comentaram que, a depender da quantidade a ser comercializada é possível negociar este desconto.

Dos produtores entrevistados, 46% declararam que as empresas compradoras de grãos se comportam como um cartel, mas os empresários afirmaram que, apesar de serem poucos os representantes, há uma forte concorrência entre as empresas do setor. De fato, foi constatado que a maioria dos produtores acredita que há concorrência, como comentado anteriormente. Quando perguntados sobre os critérios que levaram à escolha de determinada empresa para comercialização, os mais votados em ordem decrescente foram: armazém mais próximo; tempo de relacionamento e melhor preço. Todas as evidências são de que as esmagadoras/trading atuam como um grupo estratégico, mas não com estratégias compartilhadas, isto é, apresentam convergências de estratégias por estarem em um mercado de commodities competitivo, mas competem entre si.

Questionados sobre as três cláusulas contratuais mais alteradas nas últimas três safras, as respostas mais votadas dos agricultores foram: o preço medido em reais, apontado por 47% dos produtores; as garantias, apontadas por 30% dos produtores; e a multa, apontada por 10% dos produtores. Portanto, o contrato sofreu alterações ao longo do tempo. O que indica mudança nos contratos.

A maioria dos produtores considera que houve quebras de contrato na sua região. Adicionalmente, questionados sobre qual seria o percentual de produtores que não entregou o produto nos 3 últimos anos safra, 41% deles declarou não saber. Entre aqueles que souberam, a média do percentual foi 18%, 21% e 16% nos anos safra 2002/03, 2003/04 e 2004/05, respectivamente. Porém, quando questionados se eles deixaram de entregar a soja contratada ou parte dela em algum ano, apenas 10% afirmou ter feito isso. Em 2003/04, 5 produtores declararam ter quebrado contrato, o que corresponde a 7% dos entrevistados. Os 10% que deixaram de entregar a soja contratada apontam como principais causas a quebra da safra e o aumento nos custos de produção.

Neste grupo de 10% dos produtores que não entregaram o produto, a maior parte declarou que há litígios judiciais envolvendo produtores na região, mas a maioria não tem conhecimento dos resultados dos processos. Declararam também que o posicionamento da entidade associativa da qual fazem parte é desfavorável ou neutro.

A inadimplência é caracterizada pela não entrega do produto, independentemente de aviso ou notificação.

Foram identificados três tipos de conflitos: (1) O produtor não entregou toda ou parte da mercadoria contratada; (2) O produtor entregou a mercadoria e imediatamente exigiu judicialmente a renegociação; (3) O produtor entregou a mercadoria e, após um ano, entrou com a ação pedindo revisão do contrato.

O uso da ação judicial somente um ano após o fato pode evidenciar que o produtor foi influenciado a ingressar com a ação em função de ter tido ciência de outros casos que beneficiaram produtores.

Nos casos onde houve envolvimento de recurso financeiro antecipado, de acordo com os agentes entrevistados, alguns advogados recomendam aos produtores o não rompimento do contrato, pois acreditavam como certa a decisão da justiça em favor do agente financiador, posto ter havido efetivo desembolso por parte deste. Esta situação demonstra que quando o direito de propriedade é bem definido há uma sinalização da justiça, que implica na redução da demanda por ações judiciais.

5. INSTABILIDADE GERADA NO AMBIENTE ECONÔMICO

Esse item visa a apresentar alguns dos efeitos gerados no ambiente econômico, relatados por produtores rurais, parte durante a pesquisa quantitativa, e por representantes de empresas que atuam em Goiás.

Em uma oficina de trabalho² realizada com a presença de produtores, empresários e advogados em junho de 2005, foi comentado que os produtores sentiram os efeitos das quebras contratuais já naquela safra, quando houve redução na compra de soja por parte das empresas e ausência de contratos de venda antecipada. Nessa oficina, também foi citada, como consequência a redução de crédito para custeio, conseqüentemente, redução na produção agrícola, pois, segundo os participantes, os créditos governamentais são insuficientes.

Na pesquisa quantitativa com os produtores, quando questionados sobre o número de contratos realizados nas safras 2002/2003, 2003/04 e 2004/05, notou-se uma redução de 44%

² A oficina de trabalho foi realizada em Goiânia na Escola de Agronomia da Universidade Federal de Goiás.

nos contratos de fixação de preço entre a safra de 2003/04 e 2004/05. Os contratos com adiantamento de insumos mantiveram-se constantes e as demais formas contratuais também se reduziram, incluindo contratos com envolvimento de recursos financeiros, porém a variação foi menor, conforme mostrado no Gráfico 6.

Não é possível dizer se a redução de contratos de fixação de preços se deu devido ao evento das quebras contratuais, mas há indícios de que os fatos estejam relacionados, visto que a produção no Estado de Goiás aumentou 13,6 % nas safras mencionadas (CONAB, 2006).

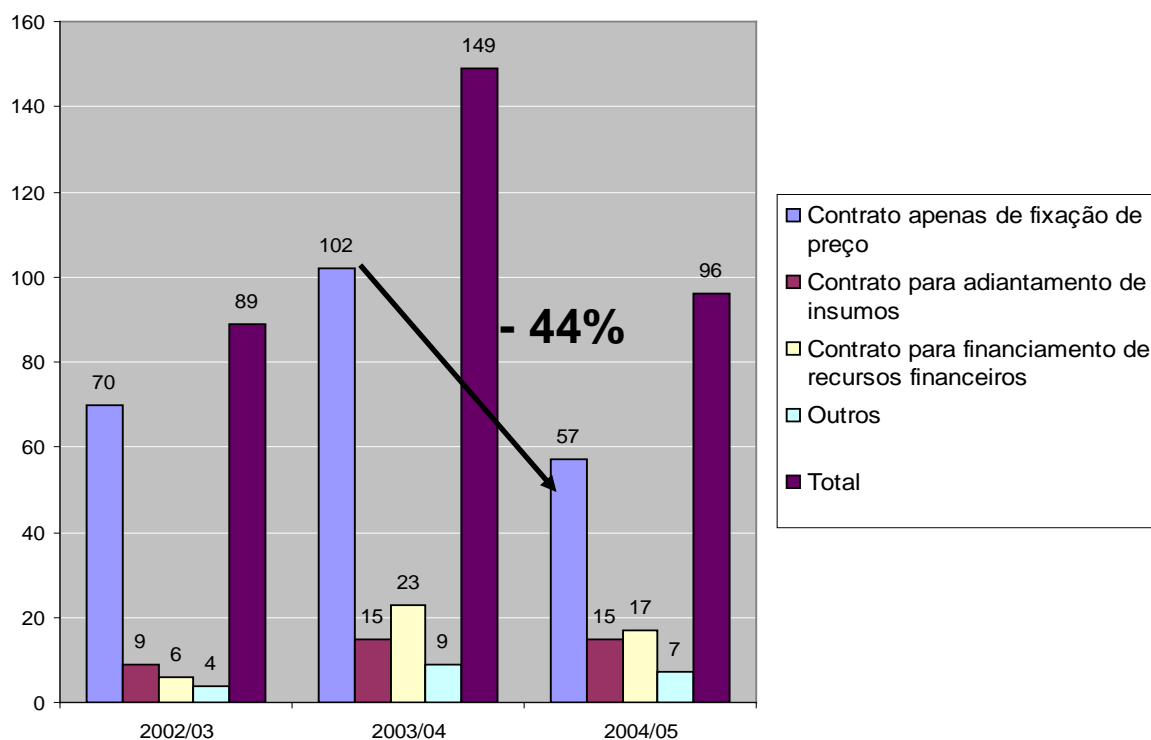


Gráfico nº 6 – Número de contratos realizados nas safras 2002/03, 2003/04 e 2004/05

Na pesquisa quantitativa, os produtores foram questionados quanto aos eventuais efeitos sofridos após o episódio das quebras contratuais. A Tabela 1 mostra as conseqüências geradas para o conjunto de produtores. Entre os principais efeitos têm-se que cerca de metade dos produtores entrevistados declaram que, já na safra de 2005, houve maior exigência de garantias para crédito e custeio, 46% deles disseram que passou a ser mais difícil negociar com a empresa e 30% efetuaram menos contratos de venda antecipada.

Tabela nº 1 – Efeitos sentidos pelos produtores entrevistados decorrentes da quebra contratual

Conseqüências da quebra de contrato de outros produtores	% produtores
Maior exigência de garantias para crédito e custeio	50%
A negociação com a empresa está mais difícil	46%
Efetou menos contratos de venda antecipada	30%
Houve redução de recursos para financiamento da produção	27%
Não sentiu efeito	19%
Houve redução na área de plantio	11%
Houve redução da quantidade comercializada	11%

Nas entrevistas, foi comentado que a Cargill encerrou suas atividades em Edéia, onde, também segundo as entrevistas, aconteceram muitos casos de quebras contratuais e foi constatado na pesquisa empírica das decisões que a grande maioria das de primeira instância foram favoráveis aos produtores. Em 2004, a imprensa já noticiava que as empresas estavam reformulando as operações que não envolviam antecipação de recursos financeiros ou de insumos.

Em reportagem na Gazeta Mercantil (2004), foi afirmado que a operação de venda antecipada de soja respondia por quase 60% da compra de soja no Brasil e que, em 2003/04, deixaram de ser entregues quase 1 milhão de toneladas, prejuízo estimado em R\$ 1,2 bilhão. Na mesma reportagem, foi comentado o fechamento do armazém da Cargill em Edéia, caracterizado como “epicentro das ações judiciais que questionam os contratos de venda futura de soja” e a suspensão dessa modalidade de contrato pela empresa. Também foi citado que a Coinbra aboliu a forma de contrato devido à incerteza jurídica. A reportagem finaliza dizendo que Goiás seria o Estado mais afetado, visto que “entre 40% e 50% da safra goiana é comprometida com esse tipo de operação”.

6. COMENTÁRIOS FINAIS

O contrato de compra e venda antecipada de soja mostrou-se incapaz de atuar como mecanismo eficiente para enfrentar grandes oscilações de preço. A maior parte das empresas entrevistadas declarou não realizar mais contratos com preços prefixados de soja, apenas contratos com antecipação de recursos financeiros e insumos, porém os critérios para crédito foram repensados. As garantias exigidas aumentaram, bem como o monitoramento da produção. Além disso, o crédito só é concedido àqueles com reputação no mercado.

Em entrevistas com os agentes foi constatado que durante os quinze últimos anos estes agentes negociaram sem que houvesse problemas relevantes. Porém, no momento da colheita das safras 2002/2003 e 2003/2004 o preço praticado no mercado spot estava muito mais alto do que o contratado, ao contrário do que aconteceu nos anos anteriores. Um choque externo, qual seja a grande demanda pela China e a quebra da safra de soja americana, afetou a relação contratual, tornando vantajoso, sob a percepção de alguns produtores, o rompimento do contrato. Alguns produtores preferiram os ganhos de curto prazo em detrimento aos ganhos de longo prazo que seriam resultantes da manutenção da relação com a indústria/trading.

Entretanto, muitos produtores se sentem prejudicados em relação à reação das empresas que, segundo eles, foi indiscriminada, atingindo todos os produtores, mesmo aqueles que sempre cumpriram seus contratos. De acordo com os agentes entrevistados, o número de contratos descumpridos foi pequeno em relação ao total de contratos cumpridos. Não há consenso sobre este número que varia entre 0 e 70% de acordo com a percepção do produtor.

Mais relevante que o número de contratos quebrados foi a repercussão gerada a partir deste fato. A maior parte dos produtores entrevistados declarou que sentiu efeito das quebras contratuais dos outros produtores. As conseqüências mais citadas foram: a maior exigência de garantias para crédito e custeio, maior dificuldade para negociar com a empresa e a redução do volume de contratos de venda antecipada efetuados.

De acordo com produtores e indústrias a redução no volume de contratos a termo se deve às seguintes razões: a) preço baixo da saca de soja, devido ao excesso de oferta; b) expectativa do produtor de elevação de preços durante a safra, como aconteceu em 2003 e 2004; b) ocorrência de quebra ou descumprimento de contrato nas duas últimas safras.

O contrato existe para reduzir incertezas, logo, o instrumento contratual na forma como foi praticado mostrou-se frágil, sobretudo devido à instabilidade do ambiente institucional, que não lhe conferiu segurança jurídica. A redução do número de contratos celebrados, as novas exigências de garantias para o cumprimento do contrato e o processo de

seleção de produtores são estratégias privadas adotadas para reduzir privadamente o conflito, mas que elevam o custo desta transação para todos os agentes.

6. REFERÊNCIAS

- AZEVEDO, P. F. Integração Vertical e Barganha. 1995. 199p. Tese (Doutorado em Economia) Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo.
- BAKER, GIBBONS, MURPHY. Relational Contracts and the Theory of the Firm, *Quarterly Journal of Economics*, 117 (1), 2002, Pages 39-84.
- BANCO DO BRASIL, 2007. Portal de Agronegócios – Sala da BB CPR. Disponível em: <https://www.agronegocios-e.com.br/cpr/cdr/inform/Ajuda.jsp?#oquee> Consultado em: 16/06/2007
- BARZEL, Y. 1997. *Economic Analysis of Property Rights*. Cambridge: Cambridge University Press. 2a ed. 161
- COASE, R.H. The Nature of the Firm. *Economica*, n. 4, p. 386-405, 1937.
- CONAB. 2007. Série Histórica de Produção. Safras de 1976/77 a 2006/07. Disponível em: <http://www.conab.gov.br> Consultado em 17/06/2007.
- CEPEA/ESALQ/USP. 2007. Série história de preços da saca de 60 kg de soja de 1997 a 2007 em Reais e em dólares. Disponível em: <http://www.cepea.esalq.usp.br/xls/SSOJA.XLS> Consultado em: 10/07/2007.
- EMBRAPA soja. Tecnologias de produção de soja. Região Central do Brasil 2005. Outubro de 2005. Sistemas de produção. Disponível em: http://www.cnpso.embrapa.br/download/publicacao/central_2005.pdf
- JAMK, M. S. 2004. Sistema de comercialização antecipada de soja sob ameaça. Valor Econômico. São Paulo, Opinião, p.10. Maio.
- KLEIN, B. 1992. Contracts and incentives: The Role of Contracts Terms in Assuring Performance. In: WERIN, L and WIJKANDER, R. *Contract Economics*. Oxford, Blackwell, 359 p.
- KLEIN, B.; CRAWFORD, R.; ANCHIAN, A. 1978. Vertical Integration, Appropriable Rents and The competitive Contracting Process. *Journal of Law and Economics*. Chicago, v. 21, p.297-326. October.
- MAPA. 2007. Ministério da Agricultura e Pecuária e Abastecimento. Soja: Principais países produtores. Disponível em: www.agricultura.gov.br Consultado em 16/06/2007.
- NORTH, D. 1990. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press. 152 p.
- REZENDE, C.L.; ZYLBERSZTAJN, D. "PACTA SUNT SERVANDA? O caso dos contratos de soja verde" (May 1, 2007). Berkeley Program in Law & Economics. Latin American and Caribbean Law and Economics Association (ALACDE) Annual Papers. Paper 050207-06. <http://repositories.cdlib.org/bple/alacde/050207-06>
- WILLIAMSON, O.E. *The Economic Institutions of Capitalism*. USA: Macmillan. 450p. 1985
- WILLIAMSON, O.E. Comparative economic organization: the analysis of discrete structural alternatives. *Administrative Science Quarterly*, n. 36, p.269-296, June 1991.
- WILLIAMSON, O.E. *The Mechanisms of Governance*. Oxford, New York, USA: Oxford University. 429p. 1996.
- WILLIAMSON, O.E. *Transaction Cost Economics and Organization Theory*. Usa: University of California, Berkeley. Unpublished manuscript. 58p. 1993.
- ZAFALON, M. Múltis movimentam 55% da safra de soja. Folha de São Paulo. Folha Dinheiro. São Paulo, domingo, 06 de março de 2005.
- ZYLBERSZTAJN, D. *Estruturas de governança e Coordenação do Agribusiness: uma aplicação da Nova Economia das Instituições*. 1995. 238p. Tese (Livre Docência em

Administração) – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo.

ZYLBERSZTAJN, D.; FARINA, E.M.M.Q. Strictly Coordinated Food Systems: exploring the limits of the coasian firm. *International Food and Agribusiness Management Review*, New York, v.2, p. 249-265, 1999.

Anexo A – Questionário

Este estudo chama-se Contratos e Instituições nos Agronegócios e pretende identificar barreiras que os produtores enfrentam para fazer bons negócios no campo. O intuito é melhorar o ambiente de negócios para fortalecer a agricultura. A pesquisa abrange crédito, comercialização de soja, terra e compra de sementes. Caso o Sr. Concorde, gostaríamos de perguntar sobre sua experiência com a atividade de obtenção de contratos de venda antecipada de soja. **As respostas serão confidenciais. O(A) SR.(A) E SUA EMPRESA NÃO SERÃO IDENTIFICADOS EM NENHUMA CIRCUNSTÂNCIA.** Agradecemos pela sua colaboração. Sua experiência será de grande ajuda para nos aproximar dos problemas reais e propor soluções efetivas.

1. O Sr. gostaria de receber os resultados dessa pesquisa?

Não Sim

Em caso afirmativo, como podemos enviar o documento?

Correio: _____

E-mail: _____

IDENTIFICAÇÃO

Entrevistador: _____

2. Data / / 2005 Nº. _____

3. Hora Início: _____

4. Nome Completo: _____

5. Ocupação Principal: _____

6. Início na Atividade Agrícola: / /

7. Ano de Nascimento: _____

8. Telefone: () _____

9. Fax: () _____

10. Município: _____

11. O Sr. opera como:

Pessoa Física Pessoa Jurídica

MARQUE QUANTAS ALTERNATIVAS FOREM NECESSÁRIAS)

- Planta soja em terra própria sem parceiros

- Planta soja em terra própria com parceria

- Planta soja em terra de terceiros, como arrendatário

- Planta soja em terra de terceiros, como parceiro

Sobre sua(s) atividade(s) NESSE MUNICÍPIO na safra 2004/2005:

PLANTA EM TERRA PRÓPRIA			
Produto:	Área Plantada	Produtiv.	Transgênica
<input type="checkbox"/> Soja			<input type="checkbox"/> %
<input type="checkbox"/> Prod.			<input type="checkbox"/> %
<input type="checkbox"/> Prod.			<input type="checkbox"/> %
PLANTA EM TERRA DE TERCEIROS			
Produto:	Área Plantada	Produtiv.	Transgênica
<input type="checkbox"/> Soja			<input type="checkbox"/> %
<input type="checkbox"/> Prod.			<input type="checkbox"/> %
<input type="checkbox"/> Prod.			<input type="checkbox"/> %

12. Sobre sua(s) atividade(s) EM OUTRO(S)

MUNICÍPIO(S) na safra 2004/2005:

Município 2: _____

(MARQUE QUANTAS ALTERNATIVAS FOREM NECESSÁRIAS)

- Não planta soja em outro município

- Planta soja em terra própria sem parceiros

- Planta soja em terra própria com parceria

- Planta soja em terra de terceiros, como arrendatário

- Planta soja em terra de terceiros, como parceiro

13. PLANTA EM TERRA PRÓPRIA			
Produto:	Área Plantada	Produtiv.	Transgênica
<input type="checkbox"/> Soja			<input type="checkbox"/> %
<input type="checkbox"/> Prod.			<input type="checkbox"/> %
<input type="checkbox"/> Prod.			<input type="checkbox"/> %

14. PLANTA EM TERRA DE TERCEIROS			
Produto:	Área Plantada	Produtiv.	Transgênica
<input type="checkbox"/> Soja			<input type="checkbox"/> %
<input type="checkbox"/> Prod.			<input type="checkbox"/> %
<input type="checkbox"/> Prod.			<input type="checkbox"/> %

15. Houve variação de área total plantada nos últimos 3 anos?

Não Sim, especifique na tabela a seguir:

	2002/03	2003/04
Área Plantada em terra própria		
Área Plantada em terra arrendada		
Produção total:		

16. Sobre sua participação em entidades de classe:

Não sou associado a nenhuma entidade

Sou associado em outros municípios

Sou associado neste e em outros municípios

Sou associado somente neste município

17. Nesse município, de quais entidades o Sr. é membro?

Cooperativa de Produtores

Cooperativa de Crédito.

Associação: _____

Sindicato rural

Outro: _____

QUESTIONÁRIO SOJA

Negociação dos contratos

1. Qual foi o valor total financiado para custeio da safra de 2003/2004 incluindo recursos próprios?

2. Qual foi o valor total financiado para custeio da safra de 2004/2005 incluindo recursos próprios?

3. Desse total, quais foram os valores realizados com:

	2003/2004	2004/2005
Cédula Rural		

CPR		
Contrato de adiantamento com insumos		
Contrato de adiantamento na forma de recursos financeiros		
Recursos Próprios		
Outras Linhas de crédito		
Outro:		
Outro:		

4. Qual foi a quantidade de contratos de venda antecipada de soja realizados nas seguintes safras, por categoria:

5. Qual a porcentagem total da safra negociada nos contratos de venda antecipada?

6. Com quantas empresas e/ou cooperativas realizou contratos de venda antecipada de soja nos três últimos anos?

7. Havia alternativa de comercialização da soja?
 Sim Não Não sei

8. Com quantas empresas você poderia negociar a venda da soja na sua região?

1 2 3 4 5 6 ou mais

9. Quais das alternativas abaixo refletem a concorrência entre as empresas para a compra de soja?

- Não há concorrência entre empresas
- Serviços oferecidos
- Taxa de juros
- Prazo de pagamento
- Negociação das cláusulas
- Menor exigência de garantias reais/aval
- Outros:

Características dos contratos:

As próximas questões devem ser respondidas considerando os contrato de maior valor em cada ano.

10. Considerando apenas as três últimas safras, qual dos contratos foi o de maior valor total em cada safra? (Apenas 1 por safra)

11. Quais foram as empresas com quem efetuou o contrato de maior valor?

12. Assinale o grau de relacionamento com agentes nos principais contratos em cada ano

Freqüentam o mesmo clube	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Tem parentesco	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Estudaram juntos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Freqüentam a mesma igreja	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Outro:	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Desconhecido	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

13. Em que ano você conheceu esses agentes?

14. Quais foram os três principais critérios para a escolha da empresa?

15. Quais foram as cláusulas estabelecidas para os principais contratos realizados em cada ano?

16. Quais foram as 3 cláusulas que sofreram mais alterações nos últimos três anos?

- Não houve
- Preço (R\$)
- Valor da multa (R\$)
- Prazo para recebimento da soja (meses)
- Prazo para pagamento pela soja (meses)
- Garantias exigidas
- Aspectos técnicos. Quais?
- Frete
- Outra.

Qual? _____

17. Quais foram as garantias exigidas em cada ano?

18. Qual foi a porcentagem da produção dada como garantia ao financiamento do contrato de maior valor nas 3 últimas safras?

Safra	Porcentagem da produção dada como garantia
2002/2003	_____ %
2003/2004	_____ %

2004/2005	_____ %
-----------	---------

19. Quais elementos do contrato foram negociados junto aos agentes?

20. Quais foram as regras definidas apenas verbalmente nos últimos 3 anos?

21. Além da multa, quais foram as cláusulas do contrato ou acordos verbais para evitar quebras contratuais?

22. Quais as etapas necessárias para efetivação do contrato realizado?

- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____

III – CUMPRIMENTO DO CONTRATO; IMPACTOS E DECORRÊNCIA

Por favor, responda as próximas perguntas sobre o contrato de maior valor.

23. Quais foram as falhas da empresa no cumprimento do contrato?

24. Em quais anos o valor de recebimento não foi suficiente para cobrir os custos de produção?

25. Em caso de impossibilidade de honrar os compromissos da dívida com os agentes, qual seria a prioridade de pagamento? Trading/Esmagadora Não se aplica Cooperativa Ind. Insumo

26. Aconteceram casos de quebras contratuais na sua região por parte dos produtores nas três últimas safras?

2002/2003	<input type="radio"/> sim	<input type="radio"/> não	<input type="radio"/> não sei
2003/2004	<input type="radio"/> sim	<input type="radio"/> não	<input type="radio"/> não sei
2004/2005	<input type="radio"/> sim	<input type="radio"/> não	<input type="radio"/> não sei

27. Na sua opinião, qual o percentual de produtores que não entregou o produto nos 3 últimos anos? Não sei

28. Você deixou de entregar a soja contratada ou parte dela em algum ano? Sim - Seguir em frente Não – Ir para a questão 53

29. Qual a principal razão que te levou a não entregar a soja contratada?

30. Indique as empresas com quem você celebrou o contrato e não conseguiu cumprir, o ano e o valor

31. Quais as três principais razões que levaram a quebrar o contrato com uma determinada empresa:

- O valor da multa era maior
- O valor da multa era menor
- A empresa é nova na região
- Não conhecia os donos da empresa
- Com esta empresa não haveria problemas para fechar o contrato no ano seguinte
- A empresa não deu oportunidade para negociação
- Outra _____

32. Existem litígios judiciais envolvendo outros produtores da região?

- sim Não Não sei

33. Quais foram os resultados dos processos judiciais na sua região?

- Não tenho conhecimento
- A maioria das ações beneficiou os produtores
- A maioria das ações beneficiou a indústria
- Não há nenhuma tendência em relação às decisões

34. Qual agente te orientou para não entregar o produto?

- Não recebeu nenhuma orientação
- Associação de produtores
- Cooperativa
- Outros produtores
- Advogado
- Outro _____

35. Em sua opinião, qual o posicionamento da entidade associativa da qual você participa sobre a quebra de contratos?

- Favorável Desfavorável Neutro

36. Qual valor da multa pago pelo descumprimento do contrato?

- Não paguei 1 _____% 2 _____%

multa _____%

37. Houve ação judicial em algum dos casos?

Sim - Seguir em frente Não - Ir para a questão 46

38. Em quantos processos por quebra de contrato de soja você está envolvido?

1 2 3 ou mais

Caso tenha mais de dois processos, por favor, responda as próximas questões com base nos dois processos de maior valor envolvido

39. Quem ingressou com a ação?

40. Qual a localidade onde o(s) processo(s) tramita(m)?

1 _____ e

2 _____

41. Quais foram as etapas e resultados dos processos judiciais?

Processos	1	2
Audiência de conciliação judicial (Marque abaixo o aplicável)		
Ainda não houve a audiência	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Houve acordo	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Não houve acordo	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Primeira Instância		
Ainda não tem resultado	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
O(a) sr(a) ganhou	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
O(a) sr(a) perdeu	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Houve recurso?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Segunda Instância		
Ainda não tem resultado	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
O(a) sr(a) ganhou	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
O(a) sr(a) perdeu	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Houve recurso?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Superior Tribunal de Justiça		
Ainda não tem resultado	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
O(a) sr(a) ganhou	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
O(a) sr(a) perdeu	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
42. Quais foram os custos dos processos?		
43. Qual foi a data de início?		
44. Qual foi a data de encerramento?		
45. Ainda está sendo julgado?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

46. Em caso de não ter entrado com a ação, qual a principal razão?

É demorado

Fez acordo

Teve receio de perder

Custa caro

Outra _____

Não se aplica

47. Quando foi feito acordo extrajudicial?

_____ - -

48. Quais as condições negociadas neste acordo extrajudicial?

_____ - -

_____ - -

_____ - -

_____ - -

_____ - -

49. Quanto tempo levou até que fosse finalizada a negociação?

_____ dias/ meses

50. A negociação sobre a quebra contratual foi feita com qual agente da instituição credora?

Vendedor

Gerente de vendas

Diretor financeiro/cobrança

Outro _____

51. Suas relações foram prejudicadas com quais agentes após a quebra contratual?

A própria contratante

Banco

Comércio

Cooperativa;

Outras compradoras de soja

Outra

Empresas de insumos

Não houve prejuízo com nenhum agente

52. Quais foram as reações da empresa compradora após a quebra contratual?

53. Qual a principal razão para o cumprimento do contrato?

Necessidade de comercialização no ano seguinte

Garantir a reputação na região

Princípios éticos

Receio das sanções judiciais

É muito caro iniciar um processo judicial

Não teve problemas que justificassem a quebra contratual

54. Como o fato de outros produtores terem quebrado seus contratos afetou seus negócios?

Não sentiu efeito

Efetou menos contratos de venda antecipada

Maior exigência de garantias para crédito e custeio

Houve redução de recursos para financiamento da produção

A negociação com a empresa está mais difícil

Houve redução na área de plantio

Houve redução da quantidade comercializada

Qual sua opinião sobre as afirmações abaixo:

55. É possível negociar com as empresas.

Concordo			Discordo		
<input type="radio"/> <i>totalmente</i>	<input type="radio"/> <i>mui</i>	<input type="radio"/> <i>pou</i>	<input type="radio"/> <i>pou</i>	<input type="radio"/> <i>mui</i>	<input type="radio"/> <i>totalme</i>
	<i>nte</i>	<i>to</i>	<i>co</i>	<i>to</i>	<i>nte</i>

56. Ao firmar o contrato eu estava ciente que o preço da soja poderia oscilar.

Concordo			Discordo		
<input type="radio"/> <i>totalmente</i>	<input type="radio"/> <i>omuito</i>	<input type="radio"/> <i>opouco</i>	<input type="radio"/> <i>opouco</i>	<input type="radio"/> <i>omuito</i>	<input type="radio"/> <i>totalm</i>

57. Os preços fixados com as diversas empresas para a compra de soja são os mesmos.

Concordo			Discordo		
<input type="radio"/> <i>totalmente</i>	<input type="radio"/> <i>omuito</i>	<input type="radio"/> <i>opouco</i>	<input type="radio"/> <i>opouco</i>	<input type="radio"/> <i>omuito</i>	<input type="radio"/> <i>totalm</i>

58. As estratégias de negociação das empresas são iguais

Concordo			Discordo		
----------	--	--	----------	--	--

totalmente muito pouco | pouco muito totalmente

59. Há diferenças significativas entre os contratos das empresas concorrentes.

Concordo

totalmente muito pouco

61. Muitas empresas agiram como oportunistas quando não renegociaram seus contratos

totalmente muito pouco

60. Vendo soja antecipada, pois não quero correr riscos de variação de preços

Concordo

totalmente muito pouco

Discordo

pouco muito totalmente

Concordo

totalmente muito pouco

Discordo

pouco muito totalmente

Discordo

62. Muitos produtores agiram como oportunistas quando quebraram o contrato.

Concordo

totalmente muito pouco

Discordo

pouco muito totalmente

63. O que você sugere para que estes problemas de quebras contratuais sejam minimizados no futuro?