

UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO
FACULDADE DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO E CONTABILIDADE
DEPARTAMENTO DE ADMINISTRAÇÃO
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO

PACTA SUNT SERVANDA? QUEBRA DOS CONTRATOS DE SOJA VERDE

Christiane Leles Rezende

Orientador: Prof. Dr. Decio Zylbersztajn

São Paulo

2008

Prof^a. Dr^a. Suely Vilela
Reitor da Universidade de São Paulo

Prof. Dr. Carlos Roberto Azzoni
Diretor da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade

Prof. Dr. Isak Kruglianskas
Chefe do Departamento de Administração

Prof. Dr. Lindolfo Galvão de Albuquerque
Coordenador do Programa de Pós-Graduação em Administração

CHRISTIANE LELES REZENDE

PACTA SUNT SERVANDA? QUEBRA DOS CONTRATOS DE SOJA VERDE

Tese apresentada ao Departamento de Administração da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo como requisito para a obtenção do título de Doutor em Administração

Orientador: Prof. Dr. Decio Zylbersztajn

SÃO PAULO

2008

Tese defendida e aprovada, em 15.02.2008, no Programa de Pós-Graduação em Administração, pela seguinte comissão julgadora:

Prof. Dr. Decio Zylbersztajn

Prof^a. Dr^a. Elizabeth Maria Mercier Querido Farina

Prof. Dr. Denisard Cnéio de Oliveira Alves

Prof^a. Dr^a. Érica Cristina Rocha Gorga

Prof. Dr. Paulo Furquim de Azevedo

FICHA CATALOGRÁFICA

Elaborada pela Seção de Processamento Técnico do SBD/FEA/USP

Rezende, Christiane Leles

Pacta sunt servanda? quebra dos contratos de soja verde / Christiane Leles Rezende. -- São Paulo, 2008.

144 p.

Tese (Doutorado) – Universidade de São Paulo, 2008

Bibliografia.

1. Contratos 2. Agribusiness 3. Decisão judicial I. Universidade de São Paulo. Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade II. Título.

CDD – 346.02

À minha família e ao PENSA

Em primeiro lugar, agradeço a Deus, que sempre me abençoou e protegeu, tanto em São Paulo como nas diversas viagens em busca de dados.

A toda a minha família, que, mesmo à distância, sempre torce por mim. Especialmente e com muito amor aos meus pais, Wanderley e Nelma, e à minha irmã, Cynthia, que sempre me incentivaram. Também agradeço ao João Carlos, que, em pouco tempo, se tornou essencial em minha vida e soube ser paciente em finais de semanas dedicados à pesquisa.

A toda a equipe do PENSA (Centro de Conhecimento em Agronegócios) e do CEDEO (Centro de Estudos de Direito, Economia e Organizações), das quais tenho muito orgulho de fazer parte. Ao longo dos quatro anos de desenvolvimento da pesquisa foram muitos os que contribuíram de diversas formas, desde sugestões diretas a explicações e discussões dos modelos teóricos e econométricos, ou simplesmente por estarem presentes. Agradeço aos Professores: Prof. Decio, Prof^a. Elizabeth, Prof. Samuel, Prof^a. Sylvia, Prof. Cláudio, Prof^a. Rachel, Prof. Furquim, Prof. Marcos, Prof. Eduardo, Prof. Sergio, Prof^a. Érica, Prof. Sandro, e aos colegas/amigos: Luciana, Matheus, Beto, Nice, Luana, Simone, Antônio Carlos, Kassia, Cintia, Mario, Daniela, Silvia, Fabio e Christiano.

Agradeço ao Prof. Denisard que, pacientemente, me ensinou a trabalhar e analisar os resultados do *software Stata*.

De forma especial agradeço à FAPESP e Tinker Foundation que, em momentos distintos, apoiaram minha pesquisa, tornando possível sua realização, principalmente, as pesquisas qualitativas e quantitativas.

Também agradeço à CAPES pelo apoio à realização do doutorado sanduíche na Universidade Pompeu Fabra em Barcelona na Espanha e ao Prof. Benito Arruñada que me orientou durante o período.

Agradeço a gentileza de todos os produtores rurais, empresários e advogados que colaboraram para a realização desta pesquisa. Nominalmente, agradeço à Escola de Agronomia da Universidade Federal de Goiás, à Federação da Agricultura do Estado de Goiás (FAEG), às Associações de produtores de Grãos de Goiás, Tribunal de Justiça do Estado de Goiás e às empresas Caramuru, Selecta, Dreyfus e Basf.

Quero agradecer, especialmente, ao Professor Decio Zylbersztajn, que, em meio a tantos afazeres, orientou-me, estimulou-me, enfim, guiou-me, passo a passo, até a conclusão do trabalho que apresento, orgulhosa, a seguir.

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 e suas conseqüentes disputas judiciais. Foram realizadas análises descritivas e econométricas (PROBIT) sobre 161 decisões judiciais do Tribunal de Justiça de Goiás e uma pesquisa quantitativa com 70 produtores rurais. O estudo tem como hipótese central que o ambiente institucional deficiente eleva custos de transação e reduz o desenvolvimento econômico. Os testes realizados entre decisões judiciais de primeira e segunda instância (Apelação) indicaram larga dispersão, bem como entre decisões no mesmo nível: em comarcas do interior alguns resultados foram 100% favorecendo a manutenção dos contratos e outros exatamente o contrário. Da mesma forma, a análise das decisões de Apelação revelou a diversidade de entendimento das turmas julgadoras entre as Câmaras Cíveis. No entanto, a probabilidade de o contrato ser mantido aumentou ano após ano e uma das variáveis significantes foi a primeira decisão do STJ sobre esse conflito, favorável à manutenção dos contratos. Os impactos das decisões jurídicas no ambiente econômico podem ser percebidos, como a maior exigência de garantias e a 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. As empresas ficaram receosas de negociar, uma vez que não puderam contar com a segurança jurídica de que o contrato seria cumprido. O uso do conceito de função social dos contratos gera neles um alto grau de instabilidade, portanto, os custos de transação aumentaram para todos os agentes, bem como a importância de sanções econômicas.

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 problems which have motivated this study were the contractual breaches during an expressive increase of price and their judicial decisions. Descriptive and econometric analysis (PROBIT) have been carried out on 161 appeal judicial decisions of Goiás Court of Justice (Brazil) and a quantitative survey was done with 70 farmers. The study has supported the hypothesis that a weak judiciary increases transaction costs and decreases the economic development rate. A large dispersion of court decisions was found between the first and appeal decision, as well inside the same level. However, the probability of the contract maintenance in the second level decision increased year by year, one significant variable was the influence of High court decisions favoring the contract maintenance. The effects of court decisions could be realized such as more requirements of warranties and the reduction in the number of contracts. Those soybean producers who did not breach their contracts also have been negatively affected by the strategic reactions of trading and industries. The use of the concept of “social role of contract” inserted a high degree of instability in contracts. Therefore, the transaction costs have been increased for all the agents and the importance of economic sanctions has increased as well.

SUMÁRIO

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS	2
LISTA DE TABELAS	3
LISTA DE GRÁFICOS	5
1 INTRODUÇÃO E JUSTIFICATIVA.....	7
2 REVISÃO BIBLIOGRÁFICA.....	11
2.1 O Sistema agroindustrial da soja e os contratos de soja verde.....	11
2.2 Ambiente institucional como redutor de incertezas	18
2.3 Nova orientação da teoria contratual	25
2.4 O Tribunal de Justiça de Goiás	28
3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS.....	31
3.1 Pesquisa qualitativa com agentes do agronegócio	32
3.2 Pesquisa quantitativa com produtores rurais.....	32
3.2.1 Amostra e coleta de dados.....	33
3.2.2 Instrumento de medida	34
3.2.3 Tratamento estatístico.....	35
3.3 Quantitativa sobre decisões judiciais	35
3.3.1 Características da amostra	36
3.3.2 Objetivos	38
3.3.3 Forma de análise dos resultados	40
4 PESQUISA REALIZADA COM AGENTES DO AGRONEGÓCIO DA SOJA.....	45
4.1 Perfil dos produtores de soja.....	45
4.2 Negociação dos contratos.....	47
4.3 Características dos contratos	52
4.4 Cumprimento do contrato	54
4.5 Percepções dos produtores	57
5 MECANISMOS DE PREVENÇÃO E SOLUÇÃO DE DISPUTAS	59
5.1 Mecanismos privados de prevenção e solução de disputas.....	59
5.1.1 Informais	59
5.1.2 Formais.....	60
5.2 Mecanismos públicos de solução de disputas	60
5.2.1 Pesquisa qualitativa com advogados	63
5.2.2 <i>Pacta sunt servanda</i> ou Função Social do Contrato? Pesquisa quantitativa sobre as ações judiciais	64
5.2.2.1 Análises estatísticas descritivas.....	64
5.2.2.2 Análises estatísticas e econométricas.....	83
6 INSTABILIDADE GERADA NO AMBIENTE ECONÔMICO.....	97
7 DISCUSSÃO CONCLUSIVA.....	101
8 REFERÊNCIAS	103
GLOSSÁRIO	108
ANEXO A - QUESTIONÁRIO APLICADO AOS PRODUTORES RURAIS.....	110
ANEXO B – DECISÕES JUDICIAIS ANALISADAS DO TRIBUNAL DE JUSTIÇA DE GOIÁS.....	116
ANEXO C – RESULTADOS DOS TESTES ECONÔMÉTRICOS.....	122

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

CPR – Cédula de Produto Rural

PIB – Produto Interno Bruto

SAG – Sistema Agroindustrial

REsp – Recurso Especial

TJGO – Tribunal de Justiça de Goiás

MPL - Modelo de probabilidade linear

VDL - Variável dependente limitada

LISTA DE TABELAS

Tabela nº 1 - Quantidade de contatos de venda antecipada de soja por safra (totais e porcentagens).....	49
Tabela nº 2 - Média do percentual do gasto financiado por tipo de crédito por produtor que utilizou o crédito.....	49
Tabela nº 3 - Percentual de produtores que afirmaram ter negociado com agentes por elemento de negociação do contrato.....	51
Tabela nº 4 - Percentual de produtores que afirmaram ter sido exigido por tipo de garantia ..	53
Tabela nº 5 - Percentual de produtores que afirmaram ter negociado regras verbalmente por regra.....	53
Tabela nº 6 - Avaliação dos produtores sobre mecanismos para evitar quebra contratual	53
Tabela nº 7 - Etapas necessárias para a efetivação do contrato de venda antecipada de soja..	54
Tabela nº 8 - Falhas da empresa no cumprimento do contrato	54
Tabela nº 9 - Prioridade de pagamento em caso de impossibilidade de honrar compromisso	55
Tabela nº 10 - Percepção de quebra de contrato de outros produtores da região.....	55
Tabela nº 11 Grau de concordância sobre questões de contratos.....	58
Tabela nº 12 – Frequência e porcentagem das decisões de Primeiro Grau.....	64
Tabela nº 13 - Frequência e porcentagem das decisões de Apelações.....	64
Tabela nº 14 - Frequência e porcentagem das decisões de Apelações.....	65
Tabela nº 15 - Frequência e porcentagem das Comarcas de origem dos processos judiciais da amostra.....	66
Tabela nº 16 – Número e porcentagens de decisões de Primeiro Grau favoráveis a produtores e indústrias nas Comarcas de origem dos processos judiciais da amostra	67
Tabela nº 17 - Total de decisões por Câmara Cível do Tribunal de Justiça de Goiás.....	69
Tabela nº 18 - Decisões por Câmara Cível do Tribunal de Justiça de Goiás.....	70
Tabela nº 19 – Frequência e porcentagem dos argumentos usados nas Apelações favoráveis aos produtores e às indústrias	74
Tabela nº 20 – Frequência e porcentagem dos juízes que decidiram as Apelações.....	76
Tabela nº 21 – Porcentagem dos votos dos juízes favorecendo produtor ou indústria	77
Tabela nº 22 – Tabela coeficientes do modelo de regressão PROBIT da variável “Decisão favorável à manutenção do contrato” em função da instância da decisão.....	84
Tabela nº 23 – Tabela coeficientes do modelo de regressão PROBIT da variável “Decisão de Segunda instância favorável à manutenção do contrato” em função da Câmaras Cíveis 1,2 e 3	85
Tabela nº 24 – Tabela coeficientes do modelo de regressão PROBIT da variável “Decisão de Segunda instância favorável à manutenção do contrato” em função da Câmaras Cíveis 2,3 e 4	85
Tabela nº 25 – Tabela coeficientes do modelo de regressão PROBIT da variável “Decisão de Primeiro Grau favorável à manutenção do contrato” em função da empresa ser goiana e da presença de adiantamento de recursos financeiros.....	86
Tabela nº 26 – Tabela coeficientes do modelo de regressão PROBIT da variável “Decisão de Segunda instância favorável à manutenção do contrato” em função das variáveis: empresa ser goiana, presença de adiantamento de recursos financeiros, ano da decisão, comarca de origem, unanimidade da decisão, voto do relator e presença de sustentação oral do produtor rural ou da empresa	88
Tabela nº 27 – Tabela com a probabilidade de a decisão ser favorável à manutenção do contrato s quando o ano foi 2003, 2004, 2005, 2006 ou 2007, <i>ceteris paribus</i>	89

Tabela nº 28 – Tabela coeficientes do modelo de regressão PROBIT da variável “Voto individual do Juiz de Segunda instância favorável à manutenção do contrato em função do papel do desembargador na decisão, título, gênero, presença das variáveis: decisão seguiu o voto do relator, unanimidade da decisão, sustentação oral do advogado do produtor, sustentação oral do advogado da indústria, adiantamento de recursos financeiros e decisão após a primeira sentença do STJ sobre o caso	90
Tabela nº 29 – Tabela com a probabilidade de o voto individual do Juiz de Segunda instância ser favorável à manutenção do contrato s quando as variáveis título, unanimidade, sustentação oral do advogado da indústria, adiantamento de recursos financeiros e decisão após a primeira sentença do STJ tiveram como valor zero ou um, <i>ceteris paribus</i>	91
Tabela nº 30 – Tabela coeficientes do modelo de regressão PROBIT da variável “Voto do Desembargador favorável à manutenção do contrato” em função do papel do desembargador na decisão, início como Desembargador no TJGO, idade, promoção por mérito, presença das variáveis: decisão seguiu o voto do relator, unanimidade da decisão, sustentação oral do advogado do produtor, sustentação oral do advogado da indústria, adiantamento de recursos financeiros e decisão após a primeira sentença do STJ sobre o caso	93
Tabela nº 31 – Tabela com a probabilidade de o voto individual do Desembargador ser favorável à manutenção do contrato e quanto às variáveis: promoção por mérito, unanimidade, sustentação oral do advogado da indústria, adiantamento de recursos financeiros e decisão após a primeira sentença do STJ tiveram como valor zero ou um, <i>ceteris paribus</i>	93
Tabela nº 32 – Tabela com a probabilidade do voto individual de o Desembargador ser favorável à manutenção do contrato s quando o ano de início foi 2003, 2004, 2005 ou 2006, <i>ceteris paribus</i>	94
Tabela nº 33 – Efeitos sentidos pelos produtores entrevistados decorrentes da quebra contratual	98
Tabela nº 34 – Produto interno bruto e População de Edéia e Itumbiara.....	100

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico nº 1- Produção de soja nos Estados MT, GO, SP, RS e BA	12
Gráfico nº 2 - Série histórica de preços de soja (Saco de 60 Kg.) de 1997 a 2007	14
Gráfico nº 3 - Origem dos entrevistados por unidade da Federação	45
Gráfico nº 4 - Divisão dos proprietários de terra quanto à área plantada.....	46
Gráfico nº 5 - Divisão dos arrendatários de terra quanto à área plantada	47
Gráfico nº 6 - Origem do financiamento da safra de soja de 2003/04	48
Gráfico nº 7- Percentual de produtores que se financiaram por tipo de crédito.....	48
Gráfico nº 8- Decisões em Segunda instância favoráveis à manutenção do contrato por semestre com as respectivas decisões de primeira instância	65
Gráfico nº 9 – Quantidade de decisões por Comarca e porcentagem das que foram favoráveis à manutenção do contrato	68
Gráfico nº 10 - Decisões em Segunda instância favoráveis à manutenção do contrato por Câmara cível por semestre.....	70
Gráfico nº 11 – Gênero dos juízes.....	78
Gráfico nº 12 – Título de Desembargador ou Juiz de Direito	78
Gráfico nº 13 – Voto dos juízes nas Apelações Cíveis observadas	79
Gráfico nº 14 - Frequência de idades dos desembargadores	79
Gráfico nº 15– Porcentagem de desembargadores por ano de início como juízes de Direito nas Comarcas de Goiás.....	80
Gráfico nº 16– Porcentagem de desembargadores por ano de início no TJGO	80
Gráfico nº 17 – Número de contratos realizados nas safras 2002/03, 2003/04 e 2004/05	98

1 INTRODUÇÃO E JUSTIFICATIVA

“[...] a teoria contratual pauta-se não mais pela rigidez do princípio *pacta sunt servanda*, mas sim, pelos princípios da função social do contrato, da boa fé e do equilíbrio econômico...”

A citação acima repete-se em 41 decisões judiciais que versam sobre a anulação dos contratos de compra e venda antecipada de soja no Tribunal de Justiça do Estado de Goiás após o episódio da considerável variação entre os preços contratados e os praticados no mercado nas safras 2002/2003 e 2003/2004.

O Contrato de soja verde, como é conhecido, surgiu como um arranjo alternativo para a obtenção de crédito em vista da limitada oferta de crédito agrícola, tanto no ambiente privado como subsidiado pelo governo: trata-se da compra antecipada de soja por parte das indústrias esmagadoras e/ou *tradings* por meio de contratos, ou seja, surgiu com o objetivo de financiar a atividade agrícola, quer na forma de financiamento direto quer na forma de fornecimento de insumos agrícolas. Posteriormente, intensificou-se a 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. Na maior parte dos casos, o contrato é padronizado, o preço e a quantidade são fixados com base no preço futuro da soja.

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. Sob a ótica econômica, 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.

O problema que motivou este estudo foram as quebras contratuais no momento da sua liquidação e os mecanismos utilizados para a solução das disputas pós-contratuais, incluindo, mas não se limitando aos mecanismos judiciais. Por quebras contratuais entende-se a falha total ou parcial na entrega do produto contratado. 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. Tal situação gerou incentivos para a quebra contratual e, conseqüentemente, o ajuizamento de ações judiciais. Durante entrevistas com os agentes, verificou-se que o problema foi concentrado no Estado de Goiás, fato esse comprovado pelo volume de disputas judiciais sobre o tema nesse Estado.

O Brasil, como a maior parte dos países de direito codificado, incorporou o Código Civil francês, cujos pilares se sustentavam no poder absoluto da propriedade e na intangibilidade dos contratos. O dogma do *pacta sunt servanda*¹ teve prioridade no Código Civil francês de XIX, pois não era admitido o descumprimento de pactos assumidos com liberdade (SANTOS, 2004, p.24).

O Novo Código Civil brasileiro, em seu Artigo 421, afirma que “a liberdade de contratar será exercida em razão e nos limites da função social do contrato”, o que, conforme será demonstrado na análise empírica, fragilizou a força dos contratos, pois tem sido interpretado por alguns juristas como argumento para sua anulação.

A maior parte das decisões judiciais de Segunda Instância foi favorável aos produtores, o que gerou instabilidade no mercado. As entrevistas indicaram que as indústrias/*tradings* efetuaram, em 2004 e em 2005, menos contratos de compra antecipada de soja verde, quando comparados ao mesmo período nos anos anteriores. Esse 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. Essa última hipótese é o objeto de estudo desta pesquisa. A explicação das motivações dos diferentes atores envolvidos na transação pode permitir adequar os arranjos contratuais visando ao seu aperfeiçoamento.

¹ Traduzido para o português como: Há que se cumprir os pactos (COSTA e AQUAROLI, 2006, p.359)

O desafio da pesquisa é analisar, a partir desse episódio, como as decisões judiciais, que representam o ambiente institucional, influíram nas estratégias das organizações. Para isso, foram realizadas entrevistas com representantes desse sistema agroindustrial, bem como revisão bibliográfica, pesquisa de campo estruturada e coleta de dados sobre decisões judiciais existentes. A pesquisa contou com o apoio da Fundação Tinker² na etapa de coleta inicial de dados, da CAPES durante o doutorado sanduíche na Universidade Pompeu Fabra em Barcelona e com o apoio da FAPESP no último ano da pesquisa.

A pesquisa trata da opção de financiamento do produtor de soja, que envolve questões econômicas e legais, gerando implicações no ambiente organizacional. A pesquisa justifica-se, sobretudo, pelo ineditismo da abordagem metodológica de análise dos impactos de segunda ordem do judiciário nas estratégias das organizações e pela escassez de estudos sobre o tema.

O objetivo central do estudo consiste em identificar como o rompimento dos contratos de compra e venda antecipada de soja e as respectivas decisões judiciais impactaram na redefinição das estratégias dos agentes desse sistema agroindustrial.

Esse conflito deu origem à seguinte pergunta central: Como o ambiente institucional, por meio das decisões judiciais, influencia as estratégias dos agentes econômicos?

Os objetivos específicos são:

1. Analisar o ambiente institucional, ambiente competitivo e os atores envolvidos;
2. Analisar os conflitos e seus mecanismos de solução públicos e privados;
3. Analisar as ações judiciais do Tribunal de Justiça de Goiás envolvendo produtores de soja e *tradings*/indústria;
4. Analisar as alterações nas estratégias privadas adotadas pelos agentes antes e depois do rompimento dos contratos e das decisões judiciais.

² A pesquisa com o apoio da Fundação Tinker abordou além dos contratos de soja verde, contratos de arrendamento, contratos de crédito e contratos de sementes e gerou o relatório: Zylbersztajn,D.; Gorga,E.; Nogueira,A.C.L.; Rezende,C.L.; Almeida,L.F.; Faccioli, F. 2005. Towards the Improvement of the Business Environment in Brazilian Agriculture. Melhoria do ambiente de negócios brasileiros: uma análise de contratos e instituições nos agronegócios. Tinker Foundation.

O referencial teórico utilizado baseia-se na Nova Economia Institucional, com ênfase na Economia de Custos de Transação e análise do ambiente institucional. Diferentemente da análise neoclássica, esse instrumental considera, entre outros pontos, que existem custos de transação e que as instituições podem ser ineficientes, com implicações negativas para agentes econômicos (NORTH, 1990 e WILLIAMSON, 1991).

Para responder à pergunta central este trabalho foi organizado de forma a descrever o seguinte modelo conceitual:

- Descrição do fato (ruptura de contratos);
- Pesquisa com agentes do agronegócio;
- Identificação dos mecanismos de solução de disputas;
- Constatação da instabilidade gerada no ambiente econômico.

A revisão bibliográfica foi elaborada com o intuito de caracterizar o problema, apresentar o referencial teórico que será utilizado para analisá-lo, bem como os novos instrumentos do Código Civil brasileiro e o funcionamento do Tribunal de Justiça de Goiás. Dessa forma, o texto está subdividido em quatro partes: O sistema agroindustrial da soja e os contratos de soja verde; O ambiente institucional como redutor de incertezas; A nova orientação da teoria contratual; O Tribunal de Justiça de Goiás.

O terceiro capítulo relata os procedimentos metodológicos utilizados nas pesquisas de campo. O quarto capítulo apresenta as pesquisas qualitativa e quantitativa realizadas com os agentes desse agronegócio com aspectos relacionados ao perfil dos produtores de soja, à negociação, características e cumprimento dos contratos de soja verde.

Na seqüência, o quinto capítulo mostra os mecanismos de solução e prevenção dos conflitos observados, que foram sub-divididos em privados e públicos, contemplando uma análise das decisões judiciais do Tribunal de Justiça do Estado de Goiás.

O sexto capítulo trata dos fatos encontrados que caracterizam a instabilidade gerada no ambiente econômico, com efeitos de externalidades para todos os agentes desse agronegócio. Por fim, o sétimo capítulo apresenta as conclusões.

2 REVISÃO BIBLIOGRÁFICA

A Revisão bibliográfica contempla uma análise do sistema agroindustrial da soja e dos contratos de soja verde, seguida da descrição do ferramental teórico utilizado e do funcionamento do Tribunal de Justiça de Goiás.

2.1 O Sistema agroindustrial da soja e os contratos de soja verde

O complexo soja foi responsável por nove 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).

Segundo Jank (2004), o sucesso da soja decorre, antes de tudo, do desenvolvimento de pesquisas e tecnologias inovadoras adaptadas à região tropical: novos cultivares e defensivos agrícolas, mecanização, técnicas de plantio direto, entre outros. Apesar do contínuo crescimento da soja, desde os anos 70, foi a partir de meados da década de 90 que a sua produção apresentou o melhor desempenho.

A produção agrícola apresentou, nos últimos anos, mudanças impactantes, tais como: deslocamento geográfico para a região dos cerrados, norte e nordeste, aumento da escala de produção agrícola, incorporação de tecnologias (por exemplo, a soja oriunda de biotecnologia) e crescimento da produção. O deslocamento para novas regiões pode ser observado no Gráfico 1.

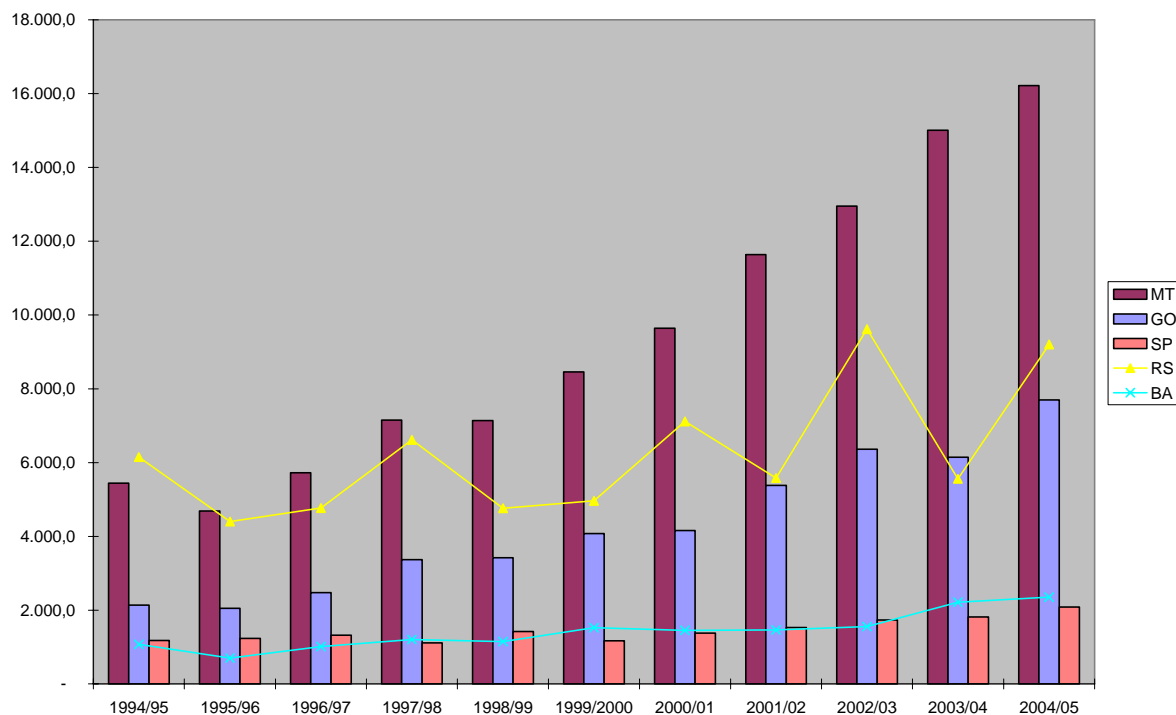


Gráfico nº 1- Produção de soja nos Estados MT, GO, SP, RS e BA

FONTES: Elaborado a partir de dados da CONAB, 2006

Como o financiamento governamental é escasso, surgiram arranjos alternativos para a obtenção de crédito, como, por exemplo, os contratos de venda antecipada de soja, chamados por contratos de soja verde.

A partir de 1990, 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 a modalidade sem a antecipação de recursos, com o objetivo de estabelecer o preço de venda, de forma a reduzir os impactos 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.

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 Rural³ (CPR) que pode ter o aval do Banco do Brasil, nesse caso o referido Banco garante a entrega do produto mesmo no caso de frustração de safra.

Na safra 2003/2004, produtores de soja venderam seu produto antecipadamente, via contrato, em média a US\$ 10 o saco de 60 Kg, porém, no momento da entrega do produto, as cotações chegaram a US\$ 17 e R\$ 54,00, como pode ser visualizado no Gráfico 2.

³ A Cédula de Produto Rural foi instituída pela Lei 8.929 de 22 de agosto de 1994, são alguns de seus artigos:

Art. 1º Fica instituída a Cédula de Produto Rural (CPR), representativa de promessa de entrega de produtos rurais, com ou sem garantia cedularmente constituída.

Art. 2º Têm legitimação para emitir CPR o produtor rural e suas associações, inclusive cooperativas.

Art. 3º A CPR conterá os seguintes requisitos, lançados em seu contexto:

- I - denominação "Cédula de Produto Rural";
- II - data da entrega;
- III - nome do credor e cláusula à ordem;
- IV - promessa pura e simples de entregar o produto, sua indicação e as especificações de qualidade e quantidade;
- V - local e condições da entrega;
- VI - descrição dos bens cedularmente vinculados em garantia;
- VII - data e lugar da emissão;
- VIII - assinatura do emitente.

Art. 4 A CPR é título líquido e certo, exigível pela quantidade e qualidade de produto nela previsto. Parágrafo único. O cumprimento parcial da obrigação de entrega será anotado, sucessivamente, no verso da cédula, tornando-se exigível apenas o saldo.

Art. 4o-A. Fica permitida a liquidação financeira da CPR de que trata esta Lei, desde que observadas as seguintes condições: (Art. incluído pela Lei nº 10.200, de 14.2.2001)

Art. 15. Para cobrança da CPR, cabe a ação de execução para entrega de coisa incerta.

Art. 16. A busca e apreensão do bem alienado fiduciariamente, promovida pelo credor, não elide posterior execução, inclusive da hipoteca e do penhor constituído na mesma cédula, para satisfação do crédito remanescente.

Parágrafo único. No caso a que se refere o presente artigo, o credor tem direito ao desentranhamento do título, após efetuada a busca e apreensão, para instruir a cobrança do saldo devedor em ação própria.

(BRASIL, 1994)

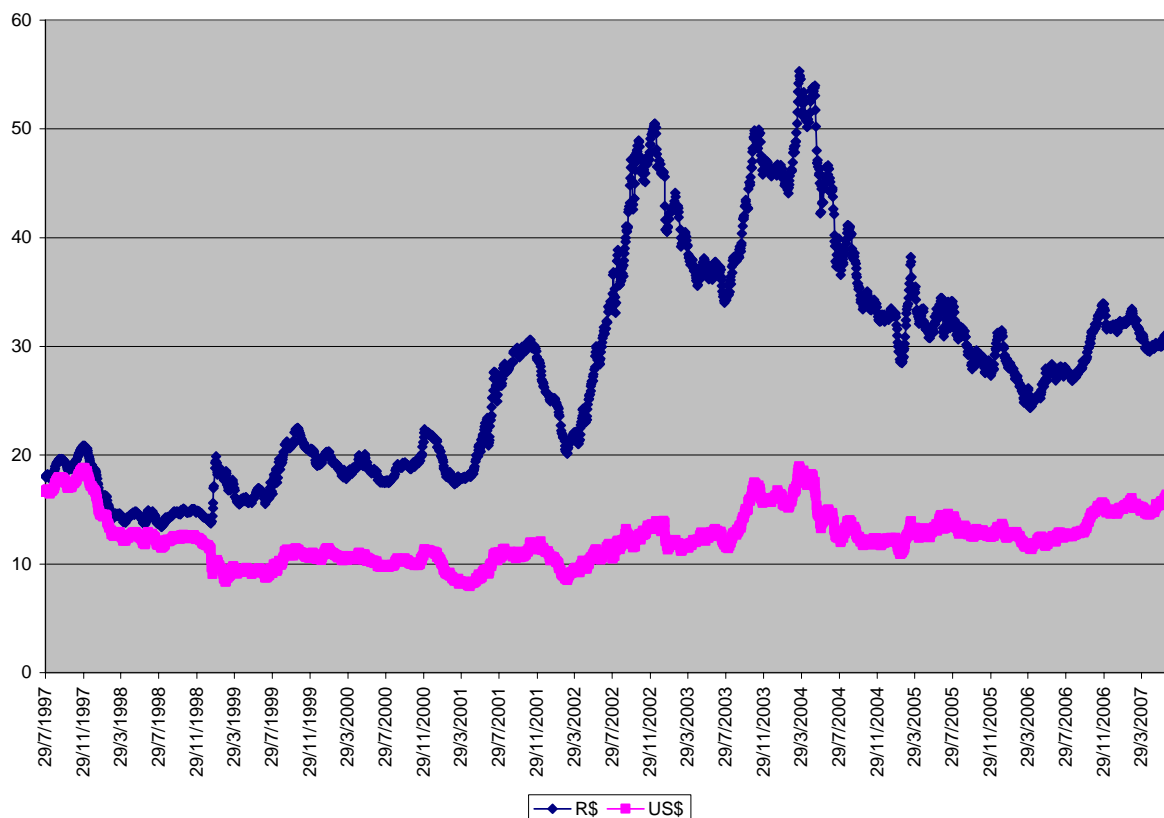


Gráfico nº 2 - Série histórica de preços de soja (Saco de 60 Kg.) de 1997 a 2007

FONTE: Elaborado a partir de dados do CEPEA, 2007

Os agentes apontam distintas interpretações para o conflito, que serão estudadas com maior profundidade nos capítulos que se seguem. Qualquer que seja a interpretação, configura-se um problema pós-contratual que acarretou abalos na coordenação do sistema agroindustrial da soja, evidenciado pela redução no volume de contratos praticados na safra seguinte.

O sistema agroindustrial (SAG) de determinado produto pode ser definido como o conjunto dos segmentos envolvidos na produção, transformação e distribuição daquele produto. Mais amplo do que o conceito de cadeias produtivas, a análise sistêmica focaliza a coordenação do sistema e as relações tecnológicas e econômicas que se estabelecem entre os segmentos do sistema (ZYLBERSZTAJN; FARINA, 1999).

Dessa forma, o SAG da soja envolve a indústria de insumos agrícolas, os produtores rurais, os comerciantes de soja em contato direto com produtores⁴ (*tradings*, cooperativas, corretoras e armazenadores), indústria esmagadora, distribuidores e consumidores finais. A

⁴ Caracterizados como “originadores” em Lazzarini e Nunes (1998)

Ilustração 1 representa o SAG esquemático da soja no Brasil e as transações realizadas estão representadas por “T”.

As transações envolvendo contratos de venda antecipada de soja verde podem acontecer nas transações: T₁, T₂, T₃, T₄, T₅, envolvendo: indústria de insumos agrícolas, os produtores rurais, os comerciantes 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.

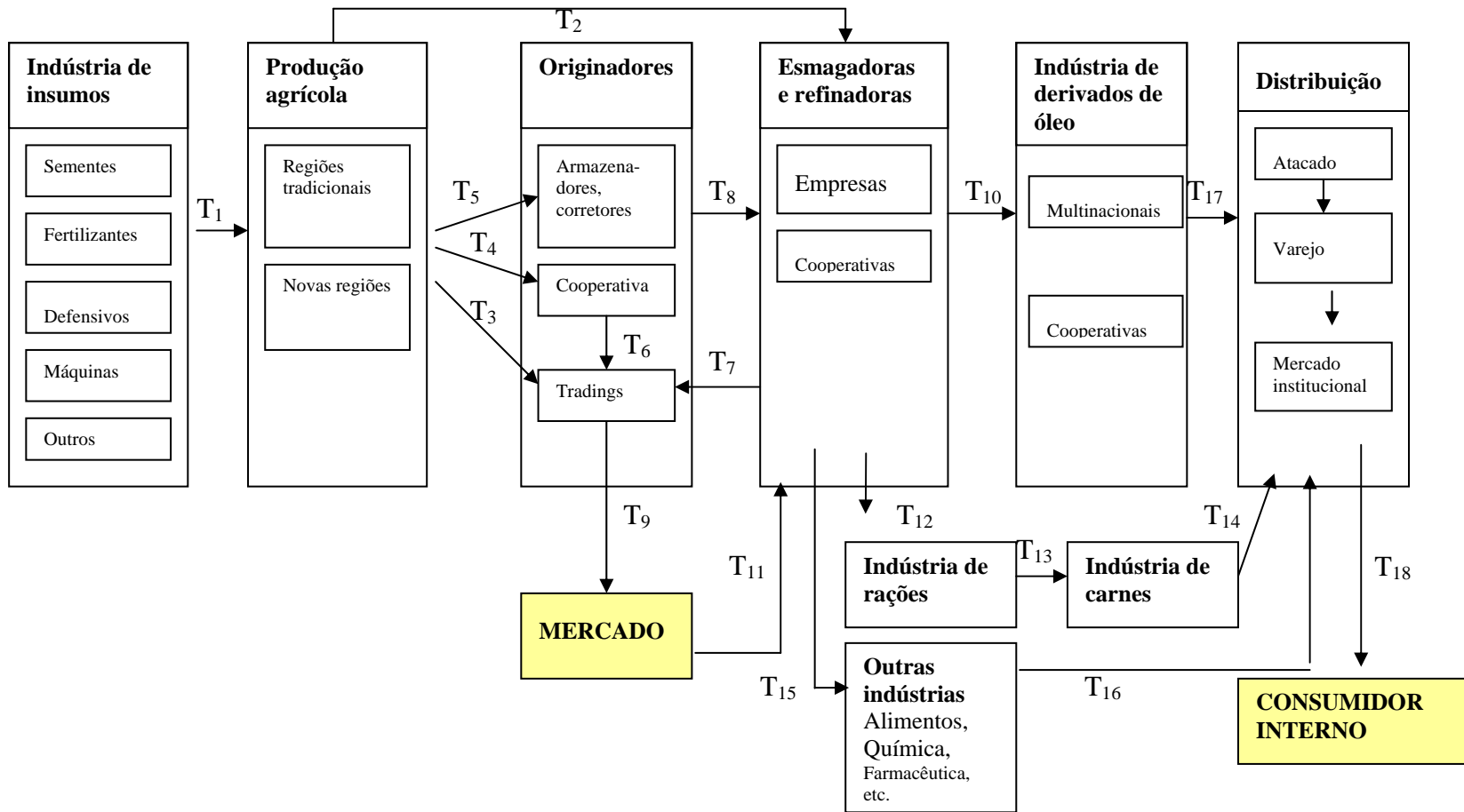


Ilustração nº 1 - Delimitação do sistema agroindustrial (SAG) da soja no Brasil

FONTE: LAZZARINI; NUNES, 1998

A Ilustração 2 evidencia a zona de conflito, que envolve as transações entre o produtor, as empresas de insumos, as *tradings* e as indústrias de processamento.

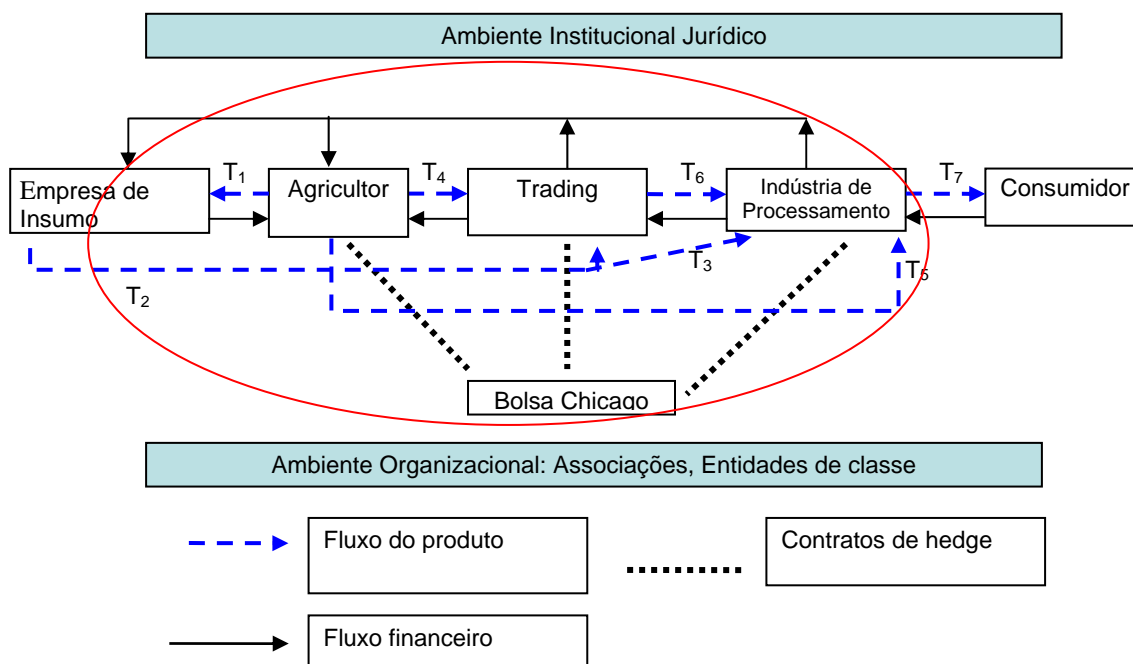


Ilustração nº 2 - O mapa da transação de contratos de soja e zona de conflito
 FONTE: ZYLBERSZTAJN *et al*, 2005

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 T_1 da Ilustração 2. O pagamento pode ser realizado mediante determinada quantidade de grãos de soja ou em dinheiro. A CPR é um título usado como garantia nessa transação. Quando o pagamento é realizado em grãos, a empresa de insumos transacionará o produto com uma indústria de processamento (T_2) ou uma *trading* (T_3). São frequentes os casos em que 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 à indústria ou ao exportador, o produtor cria condições de levantar com o 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 do negócio soja. Segundo ele, essa transação representa 25% da comercialização de soja no Brasil e parece ser preferida à utilização de contratos futuros na Bolsa de Valores.

Já em 2004, a imprensa noticiava a redução dos contratos de venda a termo em reação aos seus rompimentos na safra anterior (GAZETA MERCANTIL, 2004) e a redução de adiantamento de custeio (MENDONÇA DE BARROS *et al*, 2004), ou seja, existem evidências de que a quebra contratual represente elevação dos custos de transação com esperada redução na adoção do referido tipo de contrato.

2.2 Ambiente institucional como redutor de incertezas

Os referenciais teóricos utilizados nessa análise são a Nova Economia Institucional e a Análise Econômica do Direito. A revisão bibliográfica procura aprofundar a discussão sobre o papel do ambiente institucional como redutor de incertezas, especialmente no que se tange à influência do Judiciário nas relações econômicas.

Enquanto a teoria econômica tradicional estuda os mercados e considera a firma como uma 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).

A Análise Econômica do Direito e das Organizações é um campo teórico que tem se desenvolvido em ritmo acelerado nos últimos anos a partir de diversas vertentes. Nesta pesquisa será tratada sob a luz da Nova Economia Institucional.

Zylbersztajn e Sztajn (2005) afirmam que a Análise Econômica do Direito e das Organizações com base no instrumental teórico da Nova Economia Institucional, partindo da base teórica fornecida pelos trabalhos de Ronald Coase, Douglas North e Oliver Williamson, adota o conceito de racionalidade limitada, flexibiliza a hipótese clássica que as instituições evoluem necessariamente de forma eficiente e explica por que surgem direitos de propriedade e formas de alocação de recursos econômicos ineficientes.

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 um nexos de contratos que visam a minimizar custos de transação. Coase abriu expectativas ao estudo da firma com foco nos aspectos organizacionais internos e de relacionamento com clientes e fornecedores. O artigo é considerado um marco para 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 Douglass North e Oliver Williamson, além de Coase.

Em outro artigo, *The problem of social cost* (1960) Coase afirma que instituições apenas não seriam necessárias se não existisse assimetria informacional e se os custos de transação fossem iguais a zero. Como esta situação é inexistente no mundo real, instituições possuem um papel crucial na alocação dos recursos.

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 sociocultural no qual se dão as transações e o papel das instituições e organizações. Além disso, o referido autor considera que no caso de conflitos, a primeira instância para solução de disputas ocorre dentro da firma, ou seja, privadamente entre os agentes.

Segundo Williamson, os custos de transação induzem modos alternativos de organização da produção (governança), num arcabouço analítico institucional. Definem-se custos de transação como os custos *ex ante* de preparar, negociar e garantir um acordo, bem como os custos *ex post* dos ajustamentos e adaptações que resultam, quando a execução de um contrato é afetada por falhas, erros, omissões e alterações inesperadas. Em suma, são os custos de fazer funcionar o sistema econômico (1996).

Barzel (1997) define custo de transação como o custo associado à 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 (1997), uma transação tem múltiplas dimensões. Parte dessas 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 definem outra forma de garantir esse direito.

No caso da compra antecipada de soja verde, com a ausência de garantias do Estado no cumprimento do direito de propriedade legal, espera-se a sua substituição por sanções econômicas privadas.

O ambiente institucional é formado por entidades que determinam as normas que serão seguidas e o sistema de controle. A forma pela qual está estruturado o ambiente institucional pode interferir diretamente nos custos de produção e de transação. North (1990, pág.3) considera as instituições como as “regras do jogo” da sociedade, pois são elas que estruturam os incentivos para as interações humanas, tanto sociais, como políticas e econômicas. Logo,

As instituições compreendem tanto restrições informais (tabus, tradições e costumes), como regras formais (constituições, leis e direito de propriedade). Ao longo da história, as instituições foram projetadas pelos seres humanos para estabelecer a ordem e reduzir a incerteza durante as trocas (NORTH, 1991 pag.97)⁵.

Williamson (1996) afirma que o arranjo institucional tem como função principal a redução dos custos contratuais, de monitoramento do desempenho, de organização das atividades ou de adaptação às respostas eficientes dos agentes ao problema de se transacionar. O referido autor (1991) caracterizou duas correntes, complementares, dentro da Nova Economia Institucional: Ambiente Institucional, analisando as macroinstituições e Instituições de governança, para a análise das microinstituições. As duas complementam-se, pois o ambiente institucional, dependendo de como está formado, pode reduzir ou aumentar os custos de transação das organizações.

⁵ “The institutions consist of both informal constraints (sanctions, taboos, customs, traditions, and codes of conduct), and formal rules (constitutions, laws, property rights). Throughout history, institutions have been devised by human beings to create order and reduce uncertainty in exchange.”

Williamson definiu 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 o direito de contrato. Segundo ele, as instituições são importantes e suscetíveis de análise (1996).

Segundo Azevedo (1995), é necessário reconhecer a existência das instituições, posto que 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 a atuação econômica.

Arruñada (2006, pág.5) discute que as instituições foram criadas para possibilitar as interações humanas. De acordo com ele, a especialização dos seres humanos na produção de conhecimento mudou o ambiente em pouco tempo enquanto a seleção natural é poderosa, mas lenta, requer milhares de gerações para acompanhar as mudanças ocorridas nos últimos dez mil anos e adaptar a biologia dos seres humanos ao novo ambiente. Como consequência, a mente humana é ainda desenhada para lidar com problemas relevantes no ambiente ancestral, como sobrevivência e reprodução. Logo, o surgimento das instituições foi necessário para preencher as lacunas existentes entre nossa biologia e as demandas atuais.

Arruñada afirma que as instituições facilitam a realização de transações, uma vez que são ancoradas mais em estruturas artificiais que garantem sua realização do que em instintos ancestrais. Segundo ele “A função das instituições é intensificar nossa capacidade de raciocinar e interagir, permitindo a superação de limites evolucionários, principalmente por meio do auto-controle e do controle social”⁶. Por esse motivo, as instituições atuam como mecanismos garantidores das regras que permitem a cooperação dentro dos grupos e o comportamento mais competitivo contra outros. O referido autor considera três tipos de mecanismos garantidores⁷ das regras estabelecidas durante uma negociação entre duas partes, são eles:

- Primeira parte, trata-se da parte obrigada que decidirá se cumprirá o contrato ou não. O papel das instituições está na definição do código moral, cuja violação levará a sentimentos como culpa e vergonha.

⁶ The function of institutions is therefore to enhance our capacity to reason and interact, allowing us to overcome our own evolutionary constraints, mainly through self and social control (ARRUÑADA, 2006, pag.6).

⁷ Como não há tradução específica para a expressão “*kinds of enforcement*”, ela foi traduzida como “tipos de mecanismos garantidores das regras”.

- Segunda parte, esse mecanismo está relacionado à manutenção da reciprocidade, trata-se da possibilidade de retaliação da parte recebedora para com a outra parte. A função das instituições neste caso é impedir uma retaliação injustificada.

- Terceira parte, nesse mecanismo será uma terceira parte que garantirá a manutenção das regras acordadas. Esse pode ser informal e descentralizado, como o mercado com sanções, por exemplo, ligadas à reputação, e/ou pode ser formalizado e centralizado como as cortes judiciais.

A Economia dos Custos de Transação assume a existência de pressupostos comportamentais, como a racionalidade limitada e a possibilidade de ação oportunística. Racionalidade limitada é uma característica natural do ser humano, ou seja, é impossível ou muito custoso conseguir e/ou processar todas as informações necessárias para pautar a tomada de decisão como, por exemplo, para elaborar contratos, sem deixar espaço que permita a ação oportunística da outra parte.

Segundo Zylbersztajn (1995), o oportunismo resulta da ação dos indivíduos na busca do seu auto-interesse. Um indivíduo pode ter uma informação privilegiada sobre a realidade de outro agente e, com base nisso, agir oportunisticamente, aproveitando a situação para fazer lucro.

De acordo com Klein, Crawford e Anshian (1978) existe uma possibilidade real de comportamento oportunista pós-contratual quando quase-rendas 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 âmbito do conceito de auto-regulação (*self-enforcing range*), cada agente avaliará se os ganhos serão maiores do que o custo das sanções, jurídicas e econômicas. As sanções jurídicas são estipuladas nos contratos na forma de multas e são passíveis de coerção judicial. As sanções econômicas não são escritas no contrato, mas possuem importância, sobretudo nas próximas relações, como ocorre com o efeito reputacional.

Watanabe (2007, p. 114 a 117) discute a questão da quebra eficiente de contratos, ou teoria do inadimplemento eficiente, tratada principalmente nos países de *common law*⁸. Segundo a

⁸ Na doutrina do Direito, a família *common law*, originário na Inglaterra, “compreende o conjunto de princípios e regras relacionados ao governo e à segurança das pessoas, cuja impositividade deriva de usos e costumes e dos

autora a quebra contratual é considerada eficiente quando os benefícios decorrentes são maiores que as perdas geradas para o credor, porém ela discute que os prejuízos são de difícil mensuração, sobretudo quando os agentes fazem parte de um sistema agroindustrial como produtores rurais e agroindústrias. Além dos prejuízos pecuniários causados à agroindústria, que possui compromissos com os demais agentes do SAG, Watanabe argumenta que o produtor rural poderá ter prejuízos nas relações seguintes em decorrência da reputação fragilizada, ou seja, a renegociação é preferível se considerado o longo prazo.

Em relação ao caso dos produtores de soja que quebraram seus contratos, a elevação do preço gerou incentivos para a quebra contratual, e conseqüentemente, o ajuizamento de ações judiciais,⁹ porém, eles terão sua reputação prejudicada nas relações seguintes, com potenciais prejuízos econômicos.

De acordo com Arruñada e Andonova (2005) “*O funcionamento adequado de uma economia de mercado requer a efetiva tutela da liberdade de contratar*”. A criação de riqueza depende das trocas, essa transação requer definição dos seus termos e controle de incertezas quanto ao cumprimento desses termos, ou seja, são necessários normas e tribunais. O papel das cortes é de preencher lacunas existentes nos contratos, que por pressuposto são incompletos, e assim, reduzem custos de transação para os agentes.

Porém, todos os tipos de elaboração de regras estão sujeitos a sofrer ineficiência, devido à existência de auto-interesse, informação incompleta e racionalidade limitada dos agentes. Tanto os legisladores como os juízes podem falhar devido ao interesse privado ou, mesmo na ausência desse, podem falhar ao identificar quais regras são mais apropriadas para cada caso (ARRUÑADA e ANDONOVA, 2004).

Arida *et al* (2004) afirmam que o devedor no Brasil por vezes é visto de uma forma socialmente positiva; segundo os autores, provavelmente isso se deve à forte concentração de renda existente no país, aliada a fatores históricos e econômicos que fortaleceram o viés “Anti-credor”. Os autores ainda citam dados de uma pesquisa realizada no Brasil, quando membros do judiciário foram confrontados com situações em que teriam que manter contratos

julgados e decretos das cortes reconhecendo e dando efetividade a tais usos e costumes” (STAJN;GORGA, 2005, p.141).

⁹ O problema não se restringe ao mercado de soja. Para outro exemplo veja Zylbersztajn,D e Nadalini,L.B. 2005. Tomatoes and Courts: agro-industrial strategy in face of weak property rights. Working Paper Series.

ou fazer justiça social apenas 7% disseram que “contratos devem ser mantidos independentemente de considerações sociais” e 61% afirmaram que “O Juiz deve desempenhar a função social e a justiça social justifica a quebra de contratos”¹⁰.

Pinheiro (2002), também, conduziu uma pesquisa com membros do judiciário brasileiro e o resultado foi semelhante. Um das questões está transcrita abaixo:

Na aplicação da lei, existe freqüentemente uma tensão entre contratos, que precisam ser observados, e os interesses de segmentos sociais menos privilegiados, que precisam ser atendidos. Considerando o conflito que surge nesses casos entre esses dois objetivos, duas posições opostas têm sido defendidas: A. Os contratos devem ser sempre respeitados, independentemente de suas repercussões sociais; B. O juiz tem um papel social a cumprir, e a busca da justiça social justifica decisões que violem os contratos. Com qual das duas posições o (a) senhor (a) concorda mais?

Como resultado 73,1% dos magistrados escolheu a opção B, mostrando que a maior parte dos juízes acredita que o seu papel é fazer justiça, mesmo que não existam bases legais para essa decisão.

Ribeiro (2007) testou a incerteza jurisdicional em dezesseis Estados brasileiros contrastando duas hipóteses: A primeira diz que os juízes brasileiros tendem a favorecer a parte mais fraca nas ações judiciais como forma de fazer justiça social e redistribuição de renda em favor dos pobres em uma espécie de “redistribuição à moda de Robin Hood”. A segunda hipótese é que a operação das instituições legais, políticas e regulatórias é subvertida pelos ricos e politicamente influentes em seu próprio benefício, segundo ele “uma situação caracterizada por King John”. Entre outros resultados, o referido autor encontrou que os juízes na maior parte das vezes favorecem a parte mais poderosa, além disso, uma parte com poder apenas local tem cerca de 26% e 38% mais chances de ser favorecida pela Justiça do que uma grande empresa nacional ou multinacional, um efeito chamado por ele como “subversão paroquial da justiça”.

As decisões dos tribunais sobre a quebra de contratos geram impactos nas estratégias das organizações. O ambiente institucional é capaz de afetar os custos de transação das organizações, em especial na sua capacidade de garantir os contratos formais ou informais.

¹⁰“The judge has to perform a social function and the quest for social justice justifies decisions in breach of contracts” (Arida *et al*, 2004)

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

2.3 Nova orientação da teoria contratual

A citação abaixo foi retirada de uma das decisões judiciais sobre o conflituoso tema desta pesquisa e exemplifica a orientação da teoria contratual por parte dos juristas:

[...] A teoria contratual pauta-se não mais pela rigidez do princípio *pacta sunt servanda*, mas, sim, pelos princípios da função social do contrato, da boa-fé e do equilíbrio econômico (artigos 421, 422, parágrafo único do artigo 2.036 do cc). II - ferido o princípio da equivalência contratual, sobretudo no que tange a boa-fé objetiva, face as desproporções das obrigações, a razão do contrato prescrever deveres tão-só ao vendedor (produtor rural), tal circunstancia importa resolução do pacto, ao teor do artigo 478 do CC, por restar vislumbrada a onerosidade excessiva impingida a uma das partes. III - cabe ao judiciário repelir as praticas abusivas do mercado para coibir principalmente o lucro excessivo de um em detrimento do prejuízo de outrem, revisando ou declarando nulas as clausulas contratuais que ocasionem um desequilíbrio flagrante entre os contratantes. Apelo conhecido e provido. (Apelação Cível 88969-1/188, Tribunal de Justiça de Goiás, Rel. Des. João Ubaldo Ferreira)

Segundo Sztajn e Gorga (2005, p. 139-140), o direito brasileiro faz parte da chamada família romano-germânica, cuja característica típica é a representação da lei pelo direito codificado, um conjunto sistemático de normas jurídicas que aparecem em códigos de direito privado (civil e comercial) ou público, com o objetivo de disciplinar as relações, descrever condutas, efeitos de manifestações da vontade e punições.

De acordo com Santos (2004, p. 28), o Código Civil francês foi incorporado por grande parte dos países da família romano-germânica, ou direito codificado. Alguns pilares desse código se sustentavam no poder absoluto da propriedade e na intangibilidade dos contratos. Ele foi desenvolvido em uma época cujas características fortes da população eram o individualismo, a igualdade e a liberdade. Nesse cenário, o referido autor (p.37) afirma que,

É conhecida a frase de Fouillé, segunda a qual “quem diz contratual diz justo”. Estava encerrado o dogma do *pacta sunt servanda*. O consentimento livre torna irrevogável o que foi contratado, porque os pactos devem ser observados e cumpridos exatamente como avençados. Junto com esse preceito, outro lhe está próximo *volenti non fit injuria*, ou seja, “o que se quer não causa dano”. Em linguagem rasteira, o povo entende que “o combinado não sai caro”.

Assim, o princípio do *pacta sunt servanda* teve prioridade no Código Civil francês de XIX, pois a palavra dada em um acordo deveria ser mantida. Não era admitido o descumprimento de pactos assumidos com liberdade e entre iguais (SANTOS, 2004, p. 28).

O Novo Código Civil brasileiro tem, em seu Artigo 421, a afirmação de que “a liberdade de contratar será exercida em razão e nos limites da função social do contrato”. De acordo com Reale (2004), coordenador e mentor da elaboração do texto legislativo do Novo Código, a função social do contrato seguirá o princípio da função social da propriedade, no qual conclusão e exercício não interessam somente às partes contratantes, mas a toda a coletividade.

Esse novo artigo do Código Civil tem sido interpretado de diversas formas, uma delas é que ele proporciona a redução da garantia para os que firmam contratos, porém, Reale (2004) afirma que a nova Lei Civil não conflita com o princípio de que o pactuado deve ser cumprido. Segundo ele, o que o imperativo da “função social do contrato” estatui é que ele não pode ser transformado em um instrumento para atividades abusivas, causando dano à parte contrária ou a terceiros.

Timm (2006) argumenta que as inovações no Novo Código Civil foram mais qualitativas que quantitativas, mas tiveram impactos relevantes na principiologia dos contratos, pois se positivou a boa fé objetiva, a lesão, o abuso do direito, a onerosidade excessiva e a função social do contrato. O referido autor realizou uma análise sobre a discussão da doutrina e encontrou que a função social do contrato é vista por muitos autores e juízes como uma limitação ao princípio da liberdade contratual e ainda comenta que “com base na função social do contrato alguns juízes tem revisado o contrato com o argumento político de proteger o fraco contra o forte, a coletividade frente a individualidade” (pág. 19).

Em uma decisão judicial do Superior Tribunal de Justiça a Função Social do Contrato foi citada da seguinte forma:

FUNÇÃO SOCIAL DO CONTRATO. AUTONOMIA DA VONTADE. :A função social do contrato, prevista no CC 421, não elimina o princípio da autonomia contratual, mas atenua ou reduz o alcance desse princípio quando presentes interesses metaindividuais ou interesse individual relativo à dignidade da pessoa humana.

O respeito ao *pacta sunt servanda* cede passo quando surgem fatos supervenientes, suficientemente fortes para caracterizar a alteração da base em que o negócio foi realizado, que tornem insuportável o cumprimento da obrigação para uma das partes. Nessa hipótese, cabe a revisão do judicial do contrato, ou mesmo sua resolução. (STJ 4ª Turma, Resp. 57789-6-SP, Rel. Min. Ruy Rosado de Aguiar).

Mello e Esteves (2002), que foram citados como doutrinadores em diversas das decisões analisadas, explicam a função social da seguinte forma:

Vivemos sob a égide de uma Constituição cidadã, que valoriza a pessoa humana e sua dignidade. Quanto aos contratos, também sentimos as conseqüências dessa era do bem-estar social, na medida em que se verifica a socialização e funcionalização do direito dos contratos, de molde a alterar regras básicas do cumprimento dos ajustes. A lei, da qual o exemplo marcante é o Código de Defesa do Consumidor, assume seu papel protegendo os interesses sociais de forma cogente, agindo como instrumento limitador do poder da vontade, priorizando a igualdade substancial, em detrimento da igualdade meramente formal. É nesse sentido que deve ser entendida a norma constante do artigo 421 do Código Civil, na medida em que a função social, repita-se, foi colocada como princípio direcionador e limitador da liberdade de contratar.

De acordo com Delgado (2006), a intervenção do Estado no âmbito contratual abriu as portas a um novo tempo com proteção social ao mais fraco. Segundo ele, o dispositivo 421 que trata da Função Social do contrato alarga ainda mais a capacidade do juiz para proteger o mais fraco que possa estar sofrendo pressão econômica ou efeitos maléficis de cláusulas abusivas, ou seja, aumenta o poder do juiz.

Delgado comenta, também, sobre a teoria da imprevisão (Artigo 478 no novo Código Civil) que se apresenta com o intuito de abrandar a aplicação do princípio *pacta sunt servanda*, quando ocorre uma alteração brusca das situações existentes no momento da contratação. Esse princípio foi elaborado e acolhido na França durante a Primeira Guerra Mundial. Para que possa ser usado deve ocorrer, primeiramente, uma alteração radical do contrato, em razão de circunstâncias imprevistas e imprevisíveis. O segundo pressuposto é que exista enriquecimento, prejuízo, inesperado e não justificável a um dos contratantes. O terceiro pressuposto é a onerosidade excessiva que sofre um dos contratantes, tornando-se para ele insuportável a execução contratual.

De acordo com Rezende (2007) o princípio da obrigatoriedade não é incompatível com a Teoria da Imprevisão. O que é acordado entre as partes deve ser cumprido, porém a Teoria da Imprevisão é destacada para harmonizar a relação quando surge um fato extraordinário pode gerar a ruína de uma das partes e o enriquecimento da outra, nesse caso caberá ao juiz decidir qual a forma de resolução do contrato será menos danosa para ambos os contratantes.

O princípio da onerosidade excessiva mede objetivamente o desequilíbrio no contrato com a insuportabilidade de seu cumprimento por um dos contratantes. Com essa lesão objetiva, um dos contratantes só tem benefícios e o outro só desvantagens.

Portanto, percebe-se que há casos em que a intervenção do ambiente judicial faz-se necessária, porém a revisão ou anulação de contratos firmados pode vir a aumentar a incerteza, conseqüentemente os custos de transação para todos os agentes.

2.4 O Tribunal de Justiça de Goiás

A pesquisa quantitativa que será apresentada no capítulo 5 foi realizada com base nas apelações cíveis do Tribunal de Justiça de Goiás (TJGO). Para que seja possível a compreensão por parte daqueles que não são operadores do direito, esse item visa a explicar, de forma simplificada, a estrutura e funcionamento do TJGO.

De acordo com o Código de Organização Judiciária do Estado de Goiás (2005)¹¹, o território do Estado de Goiás divide-se em comarcas e distritos, sendo que cada comarca, formada de um ou mais municípios contíguos, constitui uma unidade judiciária. O Tribunal é o órgão máximo do Poder Judiciário do Estado de Goiás e tem Jurisdição no território estadual.

A decisão de Primeiro Grau, ou Primeira instância, dá-se na Comarca por um Juiz de Direito responsável. As Comarcas são classificadas como entrância inicial, intermediária ou final, de acordo com os parâmetros citados no Artigos 6 e 9 da Lei acima citada:

São requisitos para a criação de comarca:

I - população mínima de 20.000 habitantes;

II - mínimo de 3.000 eleitores;

III - arrecadação estadual de Cr\$ 2.000.000,00;

IV - média de serviço forense mínimo de 150 feitos ajuizados no triênio anterior;

V - extensão territorial mínima de 500 Km².

São requisitos para a elevação da comarca à segunda entrância:

I - população mínima de 30.000 habitantes;

II - mínimo de 6.000 eleitores;

III - arrecadação estadual mínima de Cr\$ 5.000.000,00;

IV - média de 300 feitos ajuizados no triênio anterior;

b) à terceira entrância:

I - população mínima de 40.000 habitantes;

¹¹ O Código de Organização Judiciária do Estado de Goiás, cuja última versão é datada de 5 de dezembro de 2005 trata da LEI Nº 9.129, de 22 DE DEZEMBRO de 1981. Disponível no site: www.tj.go.gov.br Consulta em: 8 de outubro de 2007.

- II - mínimo de 10.000 eleitores;
- III - arrecadação estadual mínima de Cr\$ 8.000.000,00;
- IV - média de 450 feitos ajuizados no triênio anterior.”

O Artigo 10 da Lei Nº 9.129 diz que “os índices previstos para a criação, instalação e elevação das comarcas orientarão o desdobramento de juízes ou a criação de novas varas”, ou seja, a quantidade de varas e juízes de cada Comarca é relacionada aos parâmetros populacionais.

Em Goiás há:

- 85 comarcas de entrância inicial;
- 33 comarcas de entrância intermediária;
- 1 comarca (Goiânia) de entrância final.

Após a decisão tomada pelo juiz da comarca, a parte que não foi beneficiada pode recorrer da decisão no Tribunal de Justiça (TJ) do Estado; nesse caso, o processo será uma Apelação Cível¹². O Tribunal de Justiça de Goiás é sediado na capital do Estado, sendo composto por 22 desembargadores.

O Artigo 15 da Lei citada acima afirma que

São órgãos integrantes do Tribunal de Justiça :

- I - Tribunal Pleno;
- II - Câmaras Cíveis Reunidas;
- III - Câmaras Criminais Reunidas;
- IV - Câmaras Cíveis Isoladas;
- V - Câmaras Criminais Isoladas;
- VI - Presidência;
- VII - Vice - Presidência;
- VIII - Conselho Superior da Magistratura;
- IX - Corregedoria-Geral da Justiça;
- X - Comissões Permanentes.

A referida Lei, também, traz em seu Artigo 18, que “As Câmaras Isoladas, Cíveis e Criminais, numeradas ordinalmente, serão compostas de quatro desembargadores e divididas em turmas de três Juízes, para efeito de julgamento”, ou seja, cada processo judicial é decidido por uma turma julgadora composta por três juízes.

¹² Nessa análise, serão consideradas apenas as Apelações Cíveis. Por questões metodológicas, as ações de embargos e agravos de instrumento não foram consideradas.

Os processos relacionados aos contratos de compra e venda de soja verde vão para as chamadas “Câmaras Cíveis isoladas” em número de 4, que decidem de forma simultânea e independente. O processo uma vez recebido pelo TJGO é sorteado eletronicamente para uma dessas câmaras. O sorteio é realizado com o propósito de equilibrar o número de processos entre as Câmaras e para evitar que o apelante escolha a Câmara em que a Apelação será julgada. Uma vez sorteada a Câmara, o próximo passo é a definição da Turma julgadora, composta por 3 juízes, sendo 1 (um) deles o Relator.

Para cada Apelação Cível um (a) Desembargador (a) ou juiz (a) substituto (a) é designado para o papel de Relator, cabendo a ele analisar o caso e dar seu voto com os argumentos que julgar adequados para cada caso. Na sessão de julgamento, o Relator, após um breve relato do caso, explica para os outros dois membros da respectiva Turma julgadora os argumentos acolhidos e seu voto. Os outros dois membros podem seguir ou não o voto do Relator; caso os outros dois desembargadores votem de forma contrária, um dos dois é designado como Redator do caso e deve preparar um novo parecer com voto e justificativa que constará na ementa e no “inteiro teor do acórdão”.

Feitas essas considerações introdutórias, o próximo capítulo apresentará os procedimentos metodológicos utilizados para a estruturação, condução e análise dos resultados da pesquisa.

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Esta pesquisa tem dois blocos distintos e complementares, que baseiam os principais capítulos, quais sejam: Pesquisa com agentes do agronegócio da soja, mecanismos de solução de disputas e controle da instabilidade gerada no ambiente econômico.

O capítulo “Pesquisa com agentes do agronegócio” foi elaborado a partir de revisão bibliográfica, entrevistas qualitativas com advogados, produtores e empresários do setor em adição da pesquisa quantitativa com produtores rurais que trata das características dos contratos.

O capítulo sobre mecanismos de solução de disputas foi resultado de revisão bibliográfica, entrevistas qualitativas e pesquisa quantitativa sobre decisões judiciais que versam sobre o conflito em questão no Tribunal de Justiça do Estado de Goiás.

O capítulo sobre a instabilidade gerada no ambiente econômico contempla a parte da pesquisa com produtores rurais que trata das conseqüências sofridas pelos produtores após o conflito, complementada com entrevistas qualitativas realizadas com representantes de empresas dois anos após o episódio das quebras contratuais.

Portanto, foram realizadas as seguintes pesquisas de campo¹³:

- Pesquisa qualitativa com agentes do agronegócio;
- Pesquisa quantitativa com produtores rurais;
- Pesquisa quantitativa sobre decisões judiciais.

A seguir serão detalhados os procedimentos metodológicos usados na condução das pesquisas.

¹³ A Fundação Tinker e a FAPESP, em momentos distintos, apoiaram a realização das pesquisas de campo.

3.1 Pesquisa qualitativa com agentes do agronegócio

Na primeira fase do trabalho, foram realizadas entrevistas qualitativas com produtores, empresários, advogados e representantes de entidades de classe. Essas pesquisas tiveram como objetivo caracterizar os produtores e as empresas, buscando contextualizar e aprofundar o estudo do setor, principalmente identificar os principais problemas percebidos para a realização dos contratos. Além das visitas locais, nessa etapa, foram realizadas reuniões com pequenos grupos visando a colher sugestões e validar os resultados preliminares.

Após as entrevistas, foi elaborado um primeiro documento que foi apresentado para validação aos agentes em uma oficina de trabalho realizada em Goiânia, na Escola de Agronomia da Universidade Federal de Goiás. Nessa reunião, aprofundou-se a análise qualitativa da transação em estudo, bem como foram identificadas variáveis-chave para o desenho do questionário que concretiza a fase seguinte.

Após dois anos, foram realizadas novas entrevistas com empresários representantes de indústrias com o objetivo de coletar evidências da instabilidade causada no ambiente de negócios. Essas entrevistas foram usadas na composição do último capítulo.

3.2 Pesquisa quantitativa com produtores rurais

A partir da pesquisa qualitativa, foi elaborado um roteiro para a coleta de dados com produtores rurais, visando a identificar: as características dos contratos; como o conjunto de incentivos e penalidades contratuais alterou-se nos últimos 3 anos; se as estratégias privadas adotadas pelas empresas compradoras de soja foram alteradas após o episódio do rompimento dos contratos por parte dos agricultores e das sentenças judiciais e, finalmente, os mecanismos de solução de conflitos privados que se desenvolveram.

Foram aplicados 70 questionários aos produtores de soja que realizaram pelo menos uma venda antecipada de soja nas última três safras, a saber, 2002/03, 2003/04 e 2004/05.

Essa etapa foi composta das seguintes atividades:

- Busca de bancos de dados com cadastro de agricultores de soja no Brasil;

- Elaboração da primeira versão do questionário;
- Aplicação da primeira versão em teste piloto com alguns agricultores e realização de alterações para a versão final;
- Contratação e treinamento de estagiários para a aplicação dos questionários;
- Aplicação dos questionários, digitação dos resultados e análise descritiva preliminar;
- Redação do relatório final.

A seguir, são apresentados os principais aspectos da pesquisa quantitativa.

3.2.1 Amostra e coleta de dados

Foi formado um banco de dados de 4.600 produtores de diversas regiões do Brasil, a partir da colaboração de diversas instituições públicas e privadas. Desse banco foi extraída uma amostra aleatória de 500 agricultores objetivando a realização de 125 entrevistas telefônicas.

Conforme esperado, a natureza do conflito dificultou a obtenção de informação por telefone, o que aumentou significativamente os custos de obtenção das informações. Foram necessárias entrevistas presenciais para completar o número mínimo desejável de 70 entrevistas. Do total das entrevistas, 29 foram realizadas por telefone e 41 presencialmente, com o apoio da Federação da Agricultura do Estado de Goiás. O Estado de Goiás foi escolhido para a realização de entrevistas presenciais em virtude da maior frequência de ocorrência do conflito analisado.

A origem das informações por unidade da Federação foi da seguinte forma: 68% foram provenientes do Estado 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. O período de aplicação foi de setembro a novembro de 2005¹⁴.

¹⁴ Limitação do procedimento: Em virtude da dificuldade na obtenção de um banco de dados de produtores de soja não foi possível obter uma amostra aleatória stricto-sensu. O banco de dados utilizado para a realização das entrevistas telefônicas foi composto por dados gentilmente cedidos por empresas do setor. As entrevistas presenciais foram realizadas por meio do apoio da Federação da Agricultura do Estado de Goiás e Associações de produtores de grãos que propiciaram o contato com os produtores.

3.2.2 Instrumento de medida

Para a realização da pesquisa foi elaborado um questionário de 63 questões, apresentado no Anexo 1. O instrumento contém os seguintes blocos de questões:

- (1) Identificação. Além dos dados cadastrais, informa o ano do nascimento do entrevistado, início na atividade, regime jurídico da atividade (pessoa física ou jurídica) e ocupação principal. O questionário identifica o perfil produtivo do produtor: área de produção e produtividade nas últimas três safras (2002/03, 2003/04 e 2004/05), adoção de variedades transgênicas, regime de propriedade da terra e participação em entidades de classe;
- (2) Negociação dos Contratos. Esse bloco buscou captar características pré-contratuais, entre as quais: se há concorrência entre as empresas para a compra de soja, com quantas empresas o produtor negocia, quantos contratos foram fechados naquelas safras, entre outras;
- (3) Características dos Contratos. Esse bloco foi dedicado às características dos principais contratos efetivamente realizados naquelas safras. Foi solicitado ao produtor que indicasse qual foi o principal contrato de cada ano, na seqüência responderia as questões relacionadas apenas aquele contrato, a saber: com qual empresa foi realizada a transação, o grau de relacionamento com os agentes¹⁵, principais critérios para a escolha da empresa, principais cláusulas estabelecidas, garantias exigidas e como estas se alteraram ao longo dos 3 anos. Também foi questionado se houve regras definidas apenas verbalmente e se havia outras cláusulas do contrato ou acordos verbais para evitar quebras contratuais fora a multa;
- (4) Cumprimento do Contrato; impactos e decorrência. Nesse bloco foi questionado se houve falhas da empresa no cumprimento do contrato, em quais anos o valor de recebimento não foi suficiente para cobrir os custos de produção, se ocorreram casos de quebras contratuais por parte de produtores na região e se o entrevistado deixou de entregar a soja contratada ou parte dela em algum ano. Para aqueles cuja resposta foi positiva, as perguntas seguintes foram relacionadas a esse fato, como: quais foram as principais razões que o levaram a não cumprir o contrato, se houve litígio judicial ou acordo extrajudicial e se suas relações ficaram prejudicadas tanto com essa empresa como na sociedade. Para aqueles cuja resposta foi negativa, perguntou-se qual a principal razão para o cumprimento do contrato e como o fato outros produtores terem quebrado seus contratos afetou os negócios do entrevistado;
- (5) Percepções. Em face de uma série de afirmações, o produtor indicou o grau de concordância (totalmente, muito ou pouco). Algumas das questões apresentadas foram: É

¹⁵ O objetivo desta questão é identificar se existe um relacionamento com o vendedor fora da relação comercial que justifique tanto a escolha de determinada empresa como o cumprimento do contrato, ou seja, se são amigos, parentes, freqüentam a mesma igreja, entre outros.

possível negociar com as empresas; Ao firmar o contrato eu estava ciente que o preço da soja poderia oscilar; As estratégias de negociação das empresas são iguais; Vendo soja antecipada, pois não quero correr riscos de variação de preços; Muitas empresas agiram como oportunistas quando não renegociaram seus contratos; Muitos produtores agiram como oportunistas quando quebraram o contrato.

3.2.3 Tratamento estatístico

Os resultados foram analisados por estatística descritiva: apresentação de medidas de tendência central e da distribuição das frequências de respostas para cada questão em gráficos ou tabelas.

3.3 Quantitativa sobre decisões judiciais

A pesquisa sobre decisões judiciais em nível de segunda instância foi realizada via Internet, por Jurisprudência. Inicialmente, foi realizada nos *sites* dos Tribunais de Justiça dos Estados de Goiás, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul e Paraná.

Foram consideradas apenas as apelações cíveis sobre os casos de rescisão de contrato de compra e venda de soja e ações declaratórias de nulidade de contratos. As ações de embargos, agravos de instrumento e ações que versavam sobre arresto foram descartadas. As ações que sofreram apelação e tiveram provimento parcial também não foram consideradas na análise, bem como as que apresentaram pendências de matéria processual, já que elas não evidenciavam eventual decisão do tribunal sobre o mérito da questão.

Goiás foi o Estado que mais apresentou decisões de apelações. O resultado da busca, realizada dia 09 de novembro de 2005, identificou 356 processos e desses foram considerados 87 após o refinamento dos itens acima descritos. No Estado do Mato Grosso, de acordo com os mesmos critérios de pesquisa, foram encontrados 51 processos e apenas 3 foram considerados. No Mato Grosso do Sul, o número de processos encontrados foi 6, mas apenas 1 foi considerado válido para essa pesquisa.

Como somente o Estado de Goiás apresentou um número para o qual é possível comparar as decisões e as entrevistas qualitativas também indicaram um maior número de conflitos no Estado, o Tribunal de Justiça desse Estado foi o escolhido para o acompanhamento do andamento dos processos sobre o conflito. A última busca por decisões ocorreu em setembro de 2007. Foram tabuladas 161 decisões, sendo a primeira de novembro de 2003 e a última de agosto de 2007.

O Anexo B apresenta a lista de Apelações analisadas, contendo: número do Recurso, data do Acórdão, nome do Relator, número do processo e Comarca de origem.

3.3.1 Características da amostra

Estão disponíveis, na internet, as ementas dos acórdãos das decisões e, em parte dos casos, o chamado “Inteiro teor do Acórdão” que contém um breve relatório sobre o caso e a argumentação que justifica o voto prevalecente do Relator ou Redator.

O sistema de informatização do Tribunal de Justiça de Goiás, no ano de realização da pesquisa, estava em processo de implantação, por esse motivo uma parte dos casos não foi digitalizada. Logo, foi necessária uma viagem técnica a Goiânia-GO para a cópia manual dos acórdãos não disponíveis na internet.

Das 161 Apelações Cíveis encontradas 78 continham o inteiro teor do acórdão digitalizado e disponível na internet, 64 foram copiadas diretamente do Tribunal de Justiça em Goiânia e em 19 casos os acórdãos não estavam disponíveis em nenhuma das formas, pois ainda estavam em processo de digitalização.

Como há diferença na quantidade de informações obtidas entre os acórdãos e entre os desembargadores e juízes, os casos serão analisados como amostras: A, B, C e D.

A amostra A contém 161 observações e as seguintes informações:

1. Câmara Cível do Tribunal de Goiás;
2. Data do Acórdão;
3. Número do processo;
4. Número do recurso;

5. Nome do Relator responsável;
6. Comarca de origem;
7. Nome das partes;
8. Código do argumento prevalecente;
9. Decisão de primeira instância;
10. Decisão de segunda instância;
11. Se a empresa envolvida é Goiana.

A amostra B contém 426 observações, pois tem o voto e argumento de cada um dos 3 juízes que compõem a turma julgadora de cada caso, inclusive os que foram vencidos na votação.

Contém as informações:

1. Número do recurso;
2. Nome do juiz;
3. Papel do juiz em cada caso (Relator, Conselho ou Redator);
4. Título (Desembargador ou Doutor, nos casos dos juízes substitutos);
5. Gênero (Masculino ou feminino);
6. Data do Acórdão;
7. Ano da decisão (2003 a 2007);
8. Câmara Cível;
9. Turma julgadora;
10. Existência de unanimidade no momento da decisão;
11. Existência de concordância com o Relator;
12. Código do principal argumento do juiz;
13. Decisão individual do juiz;
14. Decisão prevalecente da Apelação;
15. Presença de sustentação oral do advogado do produtor rural;
16. Presença de sustentação oral do advogado da indústria;
17. Presença de antecipação de recursos financeiros ou insumos por parte da indústria.

A amostra C contém as variáveis 1 a 17 da amostra B e variáveis que contemplam características pessoais dos 21 desembargadores, tais como:

18. Idade;
19. Ano de início como Desembargador;

20. Promoção por tempo, mérito ou decisão administrativa (Incluem-se aqui os desembargadores que foram promovidos a partir da promotoria pública);

21. Estado de origem.

A amostra D contém 85 observações dos 161 processos e foi obtida no *site* do Tribunal de Justiça, que permite consulta a dados de processos de 1º Grau. Não são todas as comarcas que possuem os dados dos processos cadastrados para consulta, por essa razão o número é reduzido. Foi possível obter informações sobre:

- Qual das partes iniciou a ação;
- Data do protocolo na Comarca de origem;
- Data do acórdão de segunda instância;
- Comarca de origem;
- Decisão de primeira instância;
- Decisão de segunda instância.

3.3.2 Objetivos

Primeiramente, com análises descritivas pretende-se identificar:

- Frequência e porcentagem dos resultados das decisões de primeiro e segundo grau;
- Se as decisões se alteraram ao longo do tempo;
- Resultado das decisões por Comarca e por Câmara Cível;
- Principais argumentos usados pelos juízes nas apelações favoráveis aos produtores e às indústrias;
- Resultado das decisões das apelações por juízes;
- Perfil dos desembargadores;
- Decisões do Superior Tribunal de Justiça.

Com a amostra A, foi possível desenvolver análise de significância inferencial estatística, tendo sido realizados testes de:

- i. A probabilidade de o contrato ser mantido:
 1. Na primeira e segunda instância;
 2. Em cada uma das Câmaras Cíveis da Capital do Estado.

- ii. A influência das variáveis: empresa Goiana e adiantamento de recursos na decisão de Primeiro Grau: nos casos positivos, quanto influem na probabilidade do contrato ser mantido, *ceteris paribus*.
- iii. A influência das variáveis: Adiantamento de recursos; Empresa Goiana; Ano em que a decisão foi tomada; Processo da Comarca de Itumbiara; Processo da Comarca de Edéia; Unanimidade da decisão; Decisão seguiu o voto do Relator; Sustentação oral do advogado do produtor rural e Sustentação oral do advogado da indústria na decisão de Apelação e, *ceteris paribus*, quanto influem na probabilidade de o contrato ser mantido.

Com a amostra B, pretende-se testar a influência das variáveis abaixo no voto individual do juiz e, caso sejam significantes, quanto influem na probabilidade do contrato ser mantido, *ceteris paribus*:

- Se houve adiantamento de recursos;
- Empresa Goiana;
- Ano em que a decisão foi tomada;
- Processo da Comarca de Itumbiara;
- Processo da Comarca de Edéia;
- Unanimidade da decisão;
- Se a decisão seguiu o voto do Relator;
- Ocorrência de sustentação oral do advogado do produtor rural durante o julgamento;
- Ocorrência de sustentação oral do advogado da indústria durante o julgamento;
- Título (Desembargador ou Doutor);
- Papel do Juiz (Relator ou Turma julgadora);
- Gênero;
- Se a decisão foi após 02/2006(Quando ocorreu a primeira decisão do STJ sobre o conflito).

O mesmo procedimento será usado na amostra C, no entanto, nessa amostra, a variável dependente será a decisão individual do desembargador; para isso serão incluídas as seguintes variáveis na análise:

- Ano de Início do Desembargador no TJ;
- Idade do Desembargador;
- Promoção por Mérito (Sim=1 ou Não=0).

Com a amostra D será identificado:

- Qual das partes iniciou a ação judicial;
- Qual a duração dos processos desde a data do protocolo à decisão da Apelação.

3.3.3 Forma de análise dos resultados

Os resultados serão tratados com as seguintes ferramentas estatísticas:

- Estatística descritiva: apresentação de medidas de tendência central e da distribuição das frequências em gráficos ou tabelas.
- Estatística inferencial: realização de análises de regressão utilizando modelo de variáveis dependentes limitadas, tendo como variáveis dependentes as decisões em vários níveis:
 - Decisão de Primeiro Grau;
 - Decisão de Segundo Grau;
 - Decisão do Juiz ou Desembargador que compôs a decisão da Apelação;
 - Decisão apenas dos desembargadores.

A decisão judicial é uma tomada como decisão binária, ou seja, pode assumir apenas dois valores a partir do julgado no Tribunal, quais sejam: favorável à manutenção do contrato ou à sua anulação. Sendo assim, a decisão judicial é considerada uma variável dependente limitada (VDL), ou seja, o intervalo de valores é restrito. No caso da decisão judicial os valores são:

$$y = \left\{ \begin{array}{l} 1 = \text{Favorável à manutenção do contrato} \\ 0 = \text{Favorável à anulação do contrato} \end{array} \right\}$$

Segundo Wooldridge (2006, p. 231) quando a variável dependente é binária não é possível a utilização do modelo de Mínimos Quadrados Ordinários, pois o β_j não pode ser interpretado como a alteração no valor da variável dependente (y) devido ao aumento de uma unidade em uma das variáveis explicativas (x_j). O modelo normalmente usado nos casos de VDL é o modelo de probabilidade linear (MPL), que calcula a probabilidade de sucesso, ou seja, de $y = 1$, dessa forma:

$$P(Y = 1|x) = \beta_0 + \beta_1 x_1 + \beta_k x_k \quad (1)$$

Assim, no MPL o β_j mede a probabilidade de sucesso quando x_j muda, mantendo fixos os outros valores, como mostra a equação2:

$$\Delta P(Y = 1|x) = \beta_j \Delta x_j. \quad (2)$$

Esclarecendo: o coeficiente de inclinação $\hat{\beta}_i$ mede a mudança prevista na probabilidade de sucesso quando x_i aumenta uma unidade, ou, se também for binária, quando muda de 0 para 1, mantendo fixos os outros valores (WOOLDRIDGE, 2006 pag. 230 a 235). Logo, o modelo econométrico utilizado apresenta o quanto cada variável explicativa afeta a probabilidade de o contrato ser mantido, *ceteris paribus*.

Wooldridge (2006, p.518) comenta que as desvantagens relevantes do MPL são que as probabilidades ajustadas podem ser menores que 0 ou maiores que 1 e o efeito parcial de qualquer variável explicativa se mostrará constante. Porém, essas limitações podem ser compensadas com modelos de resposta binária, em que o interesse principal é a probabilidade de resposta. O referido autor comenta que o MPL assume que a resposta é linear no conjunto de parâmetros, para evitar essa limitação será considerada uma função G que assume valores estritamente entre 0 e 1, isso garantirá que as probabilidades estimadas de resposta estejam entre 0 e 1:

$$P(y = 1|x) = G(\beta_0 + \beta_1 X_1 + \dots + \beta_k X_k) = G(\beta_0 + x\beta) \quad (3)$$

$$x\beta = \beta_1 X_1 + \dots + \beta_k X_k \quad (4)$$

Nessa pesquisa, será usado o modelo probit, em que G é uma função de distribuição cumulativa normal padrão expressa como uma integral:

$$G(z) = \Phi(z) \equiv \int_{-\infty}^z \phi(v) dv \quad (5)$$

, em que ϕz é a densidade normal padrão

$$\phi z = (2\pi)^{-1/2} \exp(-z^2/2) \quad (6)$$

As funções G são crescentes, sendo que $G(z) \rightarrow 0$ quando $z \rightarrow -\infty$ e $G(z) \rightarrow 1$ quando $z \rightarrow \infty$.

Nos casos em que x_1 é uma variável explicativa binária, o efeito parcial de alterar x_1 de 0 para 1 mantendo as demais variáveis fixas será:

$$G(\beta_0 + \beta_1 + \beta_2 X_2 + \dots + \beta_k X_k) - G(\beta_0 + \beta_2 X_2 + \dots + \beta_k X_k) \quad (7)$$

O sinal de β_1 indica se a relação com a variável dependente é positiva ou negativa.

Para estimar modelos de resposta binária não-linear o método recomendável é o uso da estimação de máxima verossimilhança, incorporado à maioria dos pacotes estatísticos.

Para obter o estimador de máxima verossimilhança é necessário obter a função de densidade y_i dado x_i , de acordo com a função:

$$f(y|x_i; \beta) = [G(x_i\beta)]^y [1 - G(x_i\beta)]^{1-y}, y = 0,1 \quad (8)$$

Quando $y=1$, tem-se que $G(x_i\beta)$ e, quando $y=0$, o resultado é $1 - G(x_i\beta)$.

A função log-verossimilhança da observação i é uma função dos parâmetros e dos dados sendo obtida a partir do log da equação (8):

$$\ell_i(\beta) = y_i \log[G(x_i\beta)] + (1 - y_i) \log[1 - G(x_i\beta)] \quad (9)$$

A log-verossimilhança de uma amostra n é obtida pela soma da equação (9) para todas as observações, da seguinte forma:

$$L(\beta) = \sum_{i=1}^n \ell_i(\beta) \quad (10)$$

A estimação de máxima verossimilhança de β , representada por $\hat{\beta}$ maximiza essa log-verossimilhança e esse será o estimador probit (WOOLDRIDGE, 2006 pag. 518 a 523).

Dessa forma, o modelo probit será utilizado para explicar se a decisão será favorável á manutenção do contrato na Primeira instância, com base nas informações obtidas, quais sejam: se houve adiantamento financeiro e se a empresa é goiana, será:

$$P(\text{decisão} = 1|x) = \Phi(\beta_0 + \beta_1 \text{adiant} + \beta_2 \text{empgoiana}) \quad (11)$$

Maroco (2007, p.683) argumenta que a regressão categorial serve aos mesmos propósitos da regressão linear, nomeadamente os inferenciais e os de estimação. As diferenças entre os dois modelos estão nos pressupostos e no método de obtenção das estimativas do modelo. Uma desvantagem desses modelos é a dificuldade na interpretação dos coeficientes.

Todas as regressões desta pesquisa foram realizadas no *software* Stata, versão9, que fornece as estimativas dos coeficientes, seus erros-padrão e o valor da função log-verossimilhança. Os coeficientes dão os sinais dos efeitos parciais de cada x_j sobre a probabilidade de resposta e a significância estatística de cada variável dirá se é possível rejeitar $H_0 : \beta_j = 0$ considerado um nível de significância pré-definido (WOOLDRIDGE, 2006 pag. 523 e 524).

O teste do qui-quadrado do modelo é calculado a partir da diferença dos valores de verossimilhanças dos dois modelos (nulo e completo) e fornece uma medida de melhora devido à introdução das variáveis independentes.

Como $p\text{-value} \leq \alpha$, rejeita-se H_0 , pois existe pelo menos uma variável independente no modelo com poder preditivo sobre a variável dependente.

O Stata também fornece o pseudo R-quadrado, que mede o grau de ajuste do modelo. Sua equação é:

$$1 - L_{ir} / L_0 \quad (12)$$

Sendo L_{ir} a função log-verossimilhança do modelo estimado e L_0 a função log-verossimilhança no modelo com somente um intercepto, se as covariadas não tiverem poder explicativo sobre a variável dependente $L_{ir} / L_0 = 1$, o pseudo R^2 será igual a zero.

Wooldridge (2006, p. 524) sugere que seja definido para o probit $\hat{y}_i = G(\hat{\beta}_0 + x_i \hat{\beta})$ como as probabilidades estimadas, que são também estimativas de $E(y_i | x_i)$, nesse caso, é possível basear um R^2 na proximidade de y_i e \hat{y}_i , portanto, o pseudo R^2 do Probit é comparável ao R^2 de um modelo de probabilidade linear, porém, o referido autor comenta a obtenção de estimativas convincentes *ceteris paribus* é mais importante que o grau de ajuste do modelo.

Apresentados os procedimentos metodológicos da pesquisa, no próximo capítulo será discutida a pesquisa realizada com agentes do agronegócio da soja.

4 PESQUISA REALIZADA COM AGENTES DO AGRONEGÓCIO DA SOJA

Esse capítulo apresenta estatísticas descritivas sobre a pesquisa empírica realizada junto aos produtores de soja que efetuaram diferentes tipos de contratos de venda antecipada de soja para o financiamento da safra, complementada por informações oriundas da pesquisa qualitativa, obtidas por meio de entrevistas realizadas com empresários representantes de indústrias/*tradings*, representantes de entidades de classe e advogados.

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

4.1 Perfil dos produtores de soja

A ilustração abaixo mostra a origem das informações por unidade da Federação. Conforme explicado anteriormente, a distribuição por Estado de origem está relacionada à dificuldade de obtenção de informação por telefone, tendo sido realizada a pesquisa em grande parte pessoalmente. O Estado de Goiás foi escolhido para a realização de entrevistas presenciais devido à maior presença de ações judiciais referentes ao conflito analisado.

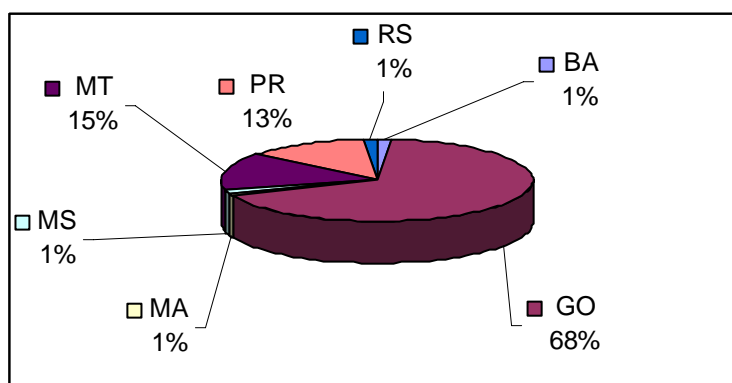


Gráfico nº 3 - Origem dos entrevistados por unidade da Federação

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 4 e 5 mostram a divisão dos produtores quanto à área plantada de soja no caso em que o produtor é proprietário e arrendatário, respectivamente.

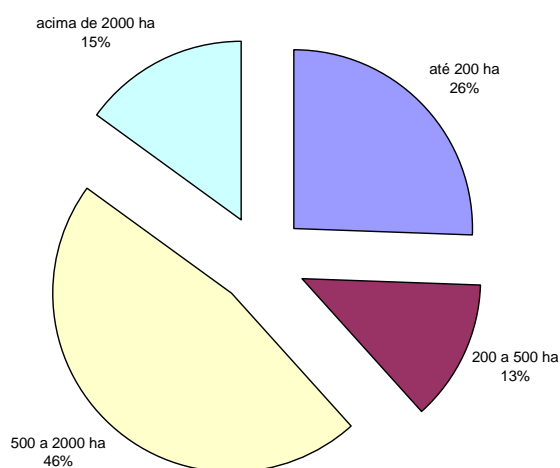


Gráfico nº 4 - Divisão dos proprietários de terra quanto à área plantada

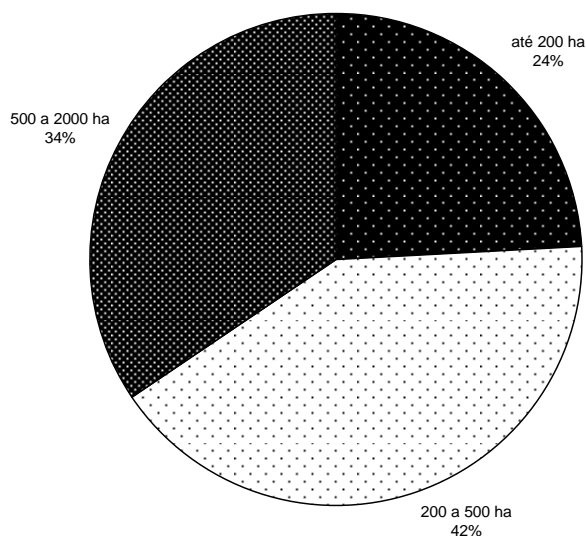


Gráfico n° 5 - Divisão dos arrendatários de terra quanto à área plantada

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 6. 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.

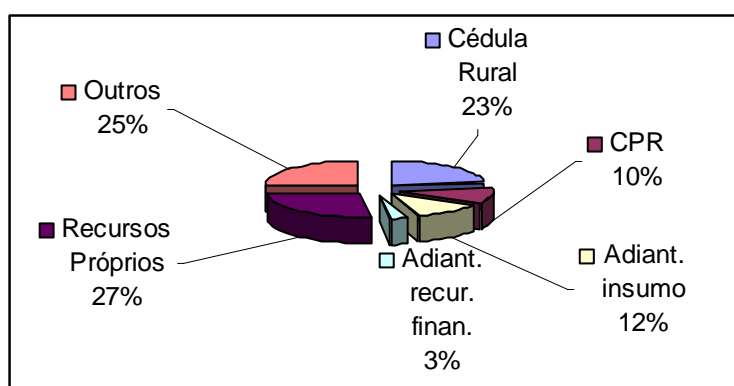


Gráfico nº 6 - Origem do financiamento da safra de soja de 2003/04

O Gráfico 7, por outro lado, mostra o percentual de produtores que utilizou cada tipo de crédito. Note que cada produtor financia a atividade com uma ou mais fontes de crédito numa mesma safra. Verificou-se que 59% dos produtores utilizaram o financiamento por cédula rural, 53% deles usaram recursos próprios, 39% financiamento por CPR, 20% usaram contrato de adiantamento de insumo, 12% outras linhas de crédito e 8% deles utilizaram os contratos de adiantamento de recursos financeiros.

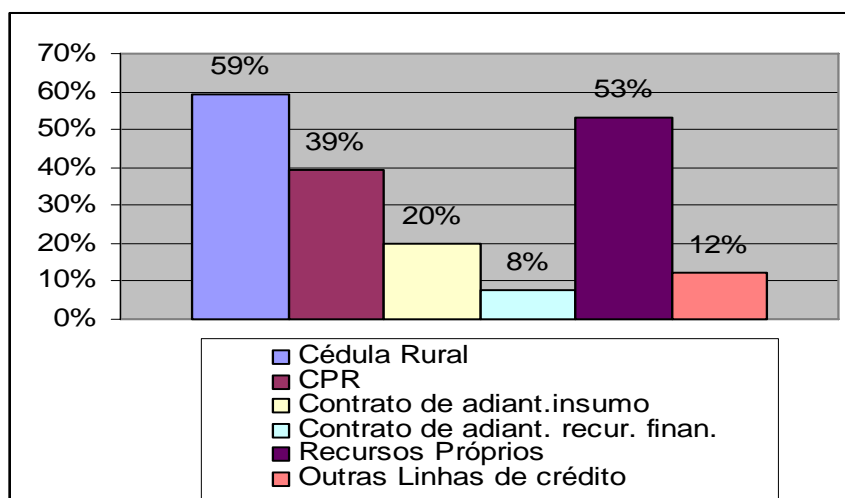


Gráfico nº 7 - Percentual de produtores que se financiaram por tipo de crédito

A Tabela 1 mostra a quantidade de contratos de venda antecipada de soja realizados nas últimas três safras de soja. Em 2003/04, o número de contratos foi significativamente maior que nos demais anos. Verifica-se, também, que o contrato de fixação de preço é o mais comumente realizado.

Tabela nº 1 - Quantidade de contatos de venda antecipada de soja por safra (totais e porcentagens)

Quantidade de Contratos	2002/03		2003/04		2004/05	
	Total	%	Total	%	Total	%
Contrato apenas de fixação de preço	70	79%	102	68%	57	59%
Contrato para adiantamento de insumos	9	10%	15	10%	15	16%
Contrato para financiamento de recursos financeiros	6	7%	23	15%	17	18%
Outros	4	4%	9	6%	7	7%
Total	89	100%	149	100%	96	100%

Questionados sobre qual o percentual da safra que foi negociado em contratos de antecipação de venda da soja da safra de 2003/04, a média de suas respostas correspondeu a 34% da safra.

Os cálculos da média do percentual do gasto financiado por tipo de crédito declarado pelos produtores mostram que equivale a 34% o contrato de adiantamento de insumo, entretanto, a média do percentual gasto provindo de contrato de adiantamento de financiamento correspondeu a 55% (Tabela 2). Cabe observar que esses valores correspondem à média dos percentuais dos produtores que efetivamente tomaram esse crédito. Aqueles que não tomaram esse crédito e os que não declararam nenhum valor não entraram na conta da média.

Tabela nº 2 - Média do percentual do gasto financiado por tipo de crédito por produtor que utilizou o crédito

Tipo de crédito	%
Cédula Rural	53%
CPR	25%
Contrato de adiantamento de insumo	34%
Contrato de adiantamento de recursos financeiros	55%
Recursos Próprios	35%
Outras Linhas de crédito	54%

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 disponíveis na região para tal transação. 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 grau de exigência de garantias reais.

Em relação aos três principais critérios que levaram à escolha da empresa, os mais votados em ordem decrescente foram: proximidade do ponto de recolhimento, tempo de relacionamento e preço. Cabe observar que essa mesma ordenação de preferência se mantém nos três anos de safra pesquisados. Observa-se que as três variáveis são condizentes com a teoria dos custos de transação.

O produtor de soja geralmente se compromete a entregar o produto no armazém da empresa sob as condições exigidas pela compradora, quais sejam: porcentagem de umidade; porcentagem máxima de e grãos deteriorados, sob pena de redução do valor total a ser pago, caso o produto não esteja dentro das especificações. Existem casos em que se define contratualmente a alocação de riscos decorrentes de casos fortuitos e de força maior até a efetiva entrega do produto, como sendo de responsabilidade do vendedor, no caso o produtor rural.

Como garantia do cumprimento do contrato, na maior parte dos casos, o vendedor emite no ato da venda uma Cédula de Produto Rural (CPR) à empresa compradora de produto com quantidade, característica e qualidade descritas no contrato. As garantias exigidas estão relacionadas com o que está sendo negociado e com a reputação do produtor. Quando não há antecipação de recursos, geralmente, tem-se somente a CPR e, em alguns casos, o vendedor assume a condição de fiel depositário da determinada quantidade de soja. Na pesquisa empírica com os produtores, essa modalidade de contrato foi a mais encontrada.

A análise das garantias depende da reputação do produtor na empresa e do valor do financiamento. Foi relatado que dificilmente uma empresa A recusa-se a realizar contrato com um produtor inadimplente em uma empresa B, devido à assimetria das informações, caso a primeira necessite do produto.

Sobre a negociação de termos do contrato (Tabela 3), 46% dos produtores responderam não ter havido negociação nos anos safra de 2002/03 e 47% na safra de 2003/04. Curiosamente, na safra de 2004/05, o percentual de produtores que afirmaram não ter havido negociação diminuiu para 27%. Esse problema deve estar relacionado com um número menor de respostas válidas para 2004/05 quando comparado com os outros anos-safra. O preço da soja,

conforme já comentado em questionamentos anteriores se mostrou o elemento mais negociado nesse tipo de contrato, o que sugere a existência de uma flexibilidade contratual em termos de variações de preços.

Tabela nº 3 - Percentual de produtores que afirmaram ter negociado com agentes por elemento de negociação do contrato

Termos negociados / Ano-Safra	2002/03	2003/04	2004/05
Não houve negociação	46%	47%	27%
Taxa de juros	7%	9%	6%
Preço	26%	31%	21%
Prazo de pagamento	9%	14%	9%
Garantias exigidas	6%	6%	3%
Multa	4%	4%	3%
Outra	0%	0%	0%

Nota: o complemento do percentual para 100% corresponde a quem não negociou e a quem não respondeu.

Os empresários comentaram que, geralmente, há negociação das cláusulas do contrato, inclusive do preço. O preço é definido com base na Bolsa de Chicago, mas há descontos devido ao transporte e à margem financeira da compradora. As empresas comentaram que, a depender da quantidade a ser comercializada, é possível negociar esse desconto.

Apesar de 46% dos produtores entrevistados declararem que as empresas compradoras de grãos se comportam como um cartel, os empresários declaram que, apesar de serem poucos os representantes, há uma forte concorrência entre as empresas do setor.

As evidências encontradas indicam que as esmagadoras/*tradings* atuam como um grupo estratégico¹⁶, mas não com estratégias compartilhadas, isto é, apresentam convergências de estratégias por estarem em um mercado de *commodities* competitivo, mas competem entre si.

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).

¹⁶ Um Grupo Estratégico é definido como um conjunto de empresas pertencentes a um mesmo setor de atividade e que adotam orientações estratégicas semelhantes em função de determinadas variáveis. Para detalhes ver Hunt, M. 1972. *Competition in the Major Home Appliance Industry*. Doctoral dissertation, Harvard University. Ver ainda, Porter, M. 1980. *Competitive Strategy*. Free Press. New York.

4.3 Características dos contratos

O presente item focaliza as características dos principais contratos efetivamente realizados nas safras estudadas. Foi solicitado ao produtor que indicasse qual foi o principal contrato de cada ano e na seqüência, respondesse às questões relacionadas apenas àquele contrato.

Confirmando resultados da seção anterior, o contrato de fixação de preço foi a modalidade mais usada entre os contrato de venda antecipada de soja.

Sobre o grau de relacionamento entre agentes nos principais contratos do ano-safra 2003/04, 47% dos produtores afirmaram que negociaram com desconhecidos. Esse comportamento já foi tratado por Karantininis e Zylbersztajn (2004), que explicam que a rede social é menos importante em commodities mais bem estruturadas que possui canais conhecidos, ou seja, empresas tradicionais e com reputação. Em tais casos, transações impessoais são possíveis.

No que se refere às cláusulas estabelecidas para o principal contrato realizado pelos produtores no ano safra 2003/04, a média de preço por saca de 60 kg, em reais, foi de R\$31,50. Vale observar que grande parte dos preços foi reportada em dólar e convertido pelo dólar médio de venda do período. A média das multas estipuladas correspondeu a 19%. A média de prazo para a entrega da soja foi de 5,5 meses. O prazo de pagamento da soja ocorre, na maior parte das vezes, na mesma época da sua entrega.

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.

A Tabela 4 mostra o percentual de produtores que declarou que houve exigência de cada tipo de garantia descrito. A garantia mais exigida foi o penhor da produção, com 41%, 53% e 39% nas safras de 2002/03, 2003/04 e 2004/05, respectivamente.

A média do percentual da produção dada como garantia no contrato de adiantamento, considerando somente os produtores que forneceram essa garantia, foi de 53% em 2002/03, 49% em 2003/04 e 43% em 2004/05.

Tabela nº 4 - Percentual de produtores que afirmaram ter sido exigido por tipo de garantia

Garantias Exigidas/ Ano-Safra	2002/03	2003/04	2004/05
Não exigiu garantias	11%	10%	6%
Fiança	3%	3%	4%
Exigência de aval	17%	14%	7%
Hipoteca da fazenda	11%	10%	11%
Hipoteca de imóvel urbano	0%	0%	0%
CPR	23%	33%	19%
CPR com aval	6%	7%	9%
Penhor da produção	41%	53%	39%
Penhor de veículos e/ou maq. Agrícolas	0%	1%	0%
Alienação fiduciária	0%	0%	0%
Outra	3%	6%	1%

Nota: o complemento do percentual para 100% corresponde: a quem não foi exigido, a quem não respondeu e a quem não se aplica.

A Tabela 5 mostra elementos do contrato que foram definidos verbalmente entre as duas partes contratantes. O percentual refere-se à parcela dos produtores que afirmou ter negociado apenas verbalmente pelo menos um dos elementos do contrato.

Tabela nº 5 - Percentual de produtores que afirmaram ter negociado regras verbalmente por regra

Regras Definidas Verbalmente / Ano-Safra	2002/03	2003/04	2004/05
Não foram definidas regras apenas verbalmente	57%	59%	37%
Preço	9%	13%	7%
Prazo	10%	14%	9%
Variação cambial	4%	4%	6%
Frete	0%	1%	1%
Outra	3%	3%	3%

Nota: o complemento do percentual para 100% corresponde a quem não negociou e a quem não respondeu.

A Tabela 6 mostra como os produtores de soja se manifestaram sobre a existência de cláusulas do contrato ou acordos verbais para evitar quebras contratuais, além da multa.

Tabela nº 6 - Avaliação dos produtores sobre mecanismos para evitar quebra contratual

Houve cláusula ou acordo para evitar quebra?/ Ano-Safra	2002/03	2003/04	2004/05
Nenhuma	68,75	75,81	49,23
Alguma	9,38	12,9	9,23
Não respondeu	21,87	11,29	41,54

No que se refere à documentação exigida do produtor para a realização do contrato de antecipação de soja, verifica-se que o cadastro atualizado do produtor, a matrícula do imóvel no cartório de registro de imóveis e o registro da CPR no cartório são os mais exigidos (Tabela 7).

Tabela nº 7 - Etapas necessárias para a efetivação do contrato de venda antecipada de soja

Etapas necessárias para efetivação do contrato	2002/03	2003/04	2004/05
Cadastro do produtor atualizado	67%	73%	51%
Elaboração de projeto técnico	16%	17%	11%
CIR/INCRA	26%	26%	20%
ITR	26%	29%	21%
Matrícula do imóvel no Cartório de Registro de Imóveis	57%	57%	41%
Carta de compromisso de comercialização	17%	16%	9%
Registro de garantia	20%	19%	17%
Seguro agrícola	3%	4%	3%
Encaminhamento interno para avaliadores	16%	14%	16%
Ajustes solicitados pelos avaliadores	7%	6%	9%
Registro da CPR em cartório	40%	49%	31%
Análise de crédito em sistemas como SERASA e SISBACEN	36%	46%	30%
Análise de risco através de sistema próprio do agente financiador	20%	26%	20%
Outros	9%	13%	6%

Nota: o complemento do percentual para 100% corresponde: a quem não foi exigido, a quem não respondeu e a quem não se aplica.

4.4 Cumprimento do contrato

Foi perguntado aos produtores se houve falhas da empresa no cumprimento dos contratos, os resultados são mostrados na Tabela 8. A maioria respondeu que não houve nenhuma falha nos três anos analisados.

Tabela nº 8 - Falhas da empresa no cumprimento do contrato

Falhas no cumprimento do contrato / Ano Safra	2002/03	2003/04	2004/05
Nenhuma falha 2002/03	67%	76%	49%
Atrasou o pagamento 2002/03	0%	1%	3%
Quantidade diferente 2002/03	0%	0%	0%
Outra 2002/03	10%	9%	3%

Nota: o complemento do percentual para 100% corresponde: a quem respondeu não, a quem não respondeu e a quem não se aplica.

Quando questionados sobre os anos em que o valor de recebimento não foi suficiente para cobrir os custos de produção, 71% dos produtores afirmaram que isso ocorreu na safra de 2004/05, 13% citaram a safra 2002/03 e 20% a safra de 2003/04.

Os produtores responderam à pergunta: Em caso de impossibilidade de honrar os compromissos da dívida com os agentes, qual seria a prioridade de pagamento? A Tabela 9 resume as suas manifestações, o pagamento das *tradings*/esmagadoras foi considerado o prioritário.

Tabela nº 9 - Prioridade de pagamento em caso de impossibilidade de honrar compromisso

Trading/Esmagadora	27%
Cooperativa	13%
Ind. Insumo	14%
Outro	4%

Nota: o complemento do percentual para 100% corresponde: a quem não respondeu e a quem não se aplica.

A Tabela 10 mostra os percentuais de respostas dos entrevistados sobre sua percepção de quebras de contrato na região em que moram. Nota-se que grande parcela deles considera que houve quebras de contrato.

Tabela nº 10 - Percepção de quebra de contrato de outros produtores da região

Percebeu quebra por parte de produtores na região?	2002/03	2003/04	2004/05
Sim	48,6%	68,6%	47,1%
Não	24,3%	17,1%	24,3%
Não sabe	11,4%	7,1%	12,9%
Não respondeu	15,7%	7,2%	15,7%
Total	100,0%	100,0%	100,0%

Adicionalmente, questionados sobre qual seria o percentual de produtores que não entregou o produto nos 3 últimos anos-safra, 41% deles declararam 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% afirmaram 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.

Nesse 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.

Dentre os 70 produtores entrevistados apenas 3 declararam estar envolvidos em processos judiciais por quebra de contrato, 3 efetuaram acordos antes do início da ação judicial e 1 pagou a multa de 50% sobre o valor. Nos acordos, foi negociado o prazo para pagamento.

Sobre os processos judiciais, dos três produtores que ingressaram com ação, apenas 1 obteve o resultado ao final de 2005. Na ocasião da entrevista, esse produtor possuía dois processos em andamento, em um deles a sentença foi favorável em primeira e segunda instâncias, no outro processo havia o resultado favorável da primeira instância.

Sobre o prejuízo da relação com outros agentes após a quebra contratual, apenas 1 dos 7 produtores afirmou ter tido problemas com empresas de insumos.

Os empresários e produtores relataram que, em diversas regiões, aconteceram casos de quebras contratuais nas safras de 2002/03 e 2003/04, porém, a principal razão que levou os produtores a não entregar a soja difere entre os dois anos: para 2002/03 foi citada a quebra de safra e, em 2003/04, a elevação no preço da saca de soja.

A inadimplência é caracterizada pela não entrega do produto, independentemente de aviso ou notificação. Foram identificados três tipos de conflitos:

- O produtor não entregou toda ou parte da mercadoria contratada;
- O produtor entregou a mercadoria e imediatamente exigiu judicialmente a renegociação;
- 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.

Outra situação encontrada foi quando o produto realmente teve quebra de safra e a empresa cobrou multa equivalente à quantidade de 50% do valor do contrato, o que deixou o agricultor financeiramente fragilizado.

Nas entrevistas realizadas com os agentes, foi relatado que o número de quebras contratuais envolvendo financiamento garantido por CPR é reduzido, pois afetaria o financiamento das safras seguintes, ou seja, a preocupação do produtor de soja com sua reputação alinha seus interesses com os do comprador e evita o problema de quebra contratual.

Foram relatados casos de quebra de contratos nas relações de troca por insumos. Nesse caso, no momento da entrega do produto, alegou-se que a produção, ou parte dessa, foi desviada por alguns produtores, sob a alegação de quebra de safra para o não cumprimento do contrato. Como as indústrias de insumos competem pela venda do produto, nem sempre o fato de um produtor ter quebrado o contrato com uma empresa impede a negociação no ano seguinte com uma segunda empresa, principalmente, se for o caso de um grande produtor, ou seja, o mecanismo reputacional é imperfeito.

As quebras contratuais ocorrem em sua maioria nos contratos de compra e venda a termo que visam somente a fixar o preço. Nesses casos, geralmente, não são exigidas garantias reais e o valor da multa estipulada para descumprimento varia. Os empresários entrevistados comentaram que esses contratos não são mais realizados, pois não lhes vale a pena correr riscos de não cumprimento contratual.

Foi comentado pelos representantes de empresas que a negociação é sempre preferível à ação judicial, porém os produtores e seus advogados entrevistados alegaram que as empresas são inflexíveis na negociação, logo preferem recorrer ao judiciário.

4.5 Percepções dos produtores

Foi apresentada uma série de afirmações para que o produtor indicasse o grau de concordância. A Tabela 11 apresenta os resultados para a média das opiniões que foram emitidas pelos produtores sobre afirmações relativas à relação contratual entre produtores de soja e empresas.

Tabela nº 11 Grau de concordância sobre questões de contratos

Ao firmar o contrato eu estava ciente de que o preço da soja poderia oscilar.	Concordo muito
Vendo soja antecipada, pois não quero correr riscos de variação de preços.	Concordo muito
Muitas empresas agiram como oportunistas quando não renegociaram seus contratos.	Concordo pouco
Muitos produtores agiram como oportunistas quando quebraram o contrato.	Concordo pouco
As estratégias de negociação das empresas são iguais.	Concordo pouco
É possível negociar com as empresas.	Concordo pouco
Os preços fixados com as diversas empresas para a compra de soja são os mesmos.	Concordo pouco
Há diferenças significativas entre os contratos das empresas concorrentes.	Discordo pouco

O presente capítulo analisou as pesquisas qualitativa e quantitativa realizadas com agentes do agronegócio com o objetivo de entender, principalmente, o perfil do sojicultor que utiliza o contrato de venda antecipada de soja, as características desse contrato e o processo de negociação. Conclui-se, entre outros pontos, que o contrato de venda antecipada sem o adiantamento de recursos financeiros foi o mais comumente encontrado, não há evidências de que as empresas compradoras de soja se comportem de forma cartelizada e que, na safra de 2003/2004, o valor de recebimento do produto não foi suficiente para cobrir os custos de produção para a maior parte dos produtores.

No próximo capítulo, serão abordados os mecanismos de solução de disputas decorrentes do conflito.

5 MECANISMOS DE PREVENÇÃO E SOLUÇÃO DE DISPUTAS

Durante o desenvolvimento da pesquisa foram identificados mecanismos privados de prevenção e mecanismos públicos de solução de disputas, que são as decisões judiciais. Os dois itens serão tratados nesse capítulo.

5.1 Mecanismos privados de prevenção e solução de disputas

Os mecanismos privados de prevenção e solução de disputas podem ser informais ou formais, ou seja, podem estar formalmente descritos no contrato ou não.

5.1.1 Informais

Agricultores que optaram por cumprir seus contratos comentaram que o fizeram para garantir a sua reputação. No mercado de soja, todo ano há uma nova negociação e o produtor teme por retaliação nas negociações seguintes, ou seja, teme por sanções econômicas.

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. A decisão entre cooperar ou não, dá-se com base no valor presente e futuro da relação (BAKER, GIBBONS E MURPHY, 2002).

Nas entrevistas qualitativas, foi comentado, principalmente pela cooperativa entrevistada, a preferência por acordo com o produtor para evitar a ação judicial. No caso da cooperativa, eles afirmaram que os acordos estipularam um novo prazo para entrega. Essa situação, também, foi relatada por 3 produtores entrevistados, conforme apresentado no capítulo anterior.

5.1.2 Formais

Nesse tópico, são incluídos os casos de prevenção e solução de conflitos com a utilização de métodos de negociação privados.

Nos casos em que houve antecipação de recurso financeiro, de acordo com os agentes entrevistados, alguns advogados recomendaram aos produtores o não rompimento do contrato, pois acreditavam que o judiciário decidiria a favor das empresas, posto ter havido efetivo pagamento dos recursos por parte dessas antes do recebimento da soja. Essa situação demonstra que, quando o direito de propriedade é adequadamente definido, há uma sinalização da justiça, que implica na redução da demanda por ações judiciais.

Pode-se notar influência relativa do valor das multas contratuais: foram relatados mecanismos de solução privados para os dois extremos: quando o valor foi considerado pequeno, o produtor simplesmente pagou a multa com recursos financeiros; quando o valor definido foi considerado muito alto, o produtor tendeu a evitar descumprir o contrato celebrado com o comprador, priorizando o seu cumprimento em detrimento de outros. Na maior parte das vezes, o conflito dá-se nas situações intermediárias. Conforme se espera, esses fatos permitem inferir que a inclusão de multas nos contratos, como forma de estratégia privada, influencia o seu cumprimento contratual.

5.2 Mecanismos públicos de solução de disputas

O mecanismo de solução formal público para o conflito é substanciado na decisão do judiciário.

Os vários conflitos resultaram em ações judiciais impetradas por produtores e indústrias/*tradings* para definição do direito de propriedade. De acordo com as entrevistas e a pesquisa sobre as ações, ao final de 2005 existiam mais de 300 processos no judiciário sobre esse tema.

Nas ações judiciais observadas até o momento, a argumentação dos advogados em defesa dos produtores rurais baseia-se, na maior parte dos casos, na ocorrência de fatos extraordinários e imprevisíveis que impactaram negativamente na atividade produtiva, elevando os custos de

produção. A base, no Código Civil, usada para tais argumentos está na teoria da imprevisão (Artigos 317 e 478), função social do contrato (Artigo 421), ganho excessivo da empresa pela valorização da soja no mercado (Artigos 421 e 422) e enriquecimento desmesurado de uma das partes sobre a outra (Artigo 884). Segundo os produtores, não foi possível discutir as cláusulas contratuais *ex ante*, pois os contratos são apresentados de forma padronizada, o que fortalece o argumento da existência de uma parte hipossuficiente no ato da contratação.

A argumentação dos advogados em defesa das indústrias baseia-se na legitimidade do negócio e no fato de o objetivo de um contrato dessa natureza consistir em evitar o efeito da oscilação de preços para as duas partes. Portanto, trata-se de argumento que focaliza o papel do contrato como redutor das incertezas do ambiente. Também defendem que a oscilação dos preços dos insumos, do câmbio e das condições meteorológicas são previsíveis e do conhecimento dos agricultores. Segundo Williamson (1985), seriam impactos externos associados à incerteza, posto que é do conhecimento geral a possibilidade de flutuação nos preços relevantes, seja câmbio, seja o preço do produto ou de insumos embora não se possa precisar o momento da ocorrência.

O princípio da função social do contrato tem sido acolhido pelos tribunais como justificativa para a rescisão de contratos de compra e venda de soja, como já mencionado neste estudo. Uma Apelação cível pesquisada no Tribunal de Justiça do Estado de Goiás reformou a sentença de 1º instância de uma Comarca do interior do Estado, permitindo a rescisão de contrato de compra e venda de soja, segundo os motivos que se lêem na ementa:

EMENTA: APELAÇÃO CÍVEL. AÇÃO ORDINÁRIA DE RESOLUÇÃO DE CONTRATO DE COMPRA E VENDA DE SOJA. I – PRELIMINAR – CERCEAMENTO DE DEFESA (...). II – TEORIA CONTRATUAL – NOVO CÓDIGO CIVIL – Hodiernamente a teoria contratual pauta-se não mais pela rigidez do princípio *pacta sunt servanda*, mas sim, pelos princípios da função social do contrato, da boa fé e do equilíbrio econômico (artigos 421, 422, parágrafo único do art. 2.036) e na aplicação das Teorias da Imprevisão e da Lesão, arcabouço legal que permite ao Judiciário rever as cláusulas do contrato para restabelecer o equilíbrio sócio-econômico do pacto. RECURSO CONHECIDO E PROVIDO. (Apelação Cível 71851-5/188, Tribunal de Justiça de Goiás, Rel. Des. João Waldeck Felix de Sousa).

Em outro caso, a Terceira Turma Julgadora da Câmara Cível acolheu os termos do voto do relator e, em unanimidade, também decidiu favoravelmente ao produtor, como pode ser visto abaixo:

Observa-se que o princípio do *pacta sunt servanda* encontra-se abrandado com a vigência do Novo Código Civil, que sedimentou este posicionamento, frente aos princípios erigidos pela nova Teoria

Contratual, dos quais destacam-se: da função social do contrato, da boa fé e do equilíbrio econômico.

O princípio da função social do contrato restringe a liberdade de contratar em todas as fases do pacto, desde as tratativas preliminares até a execução efetiva do contrato.

[...] No caso em análise, trata-se de contrato firmado no ano de 2002, tendo por objeto a entrega da safra de soja, a ser colhida no ano seguinte (2003), mediante o pagamento de importância pré-fixada. Todavia, no curso deste prazo, os contratantes são surpreendidos com fato imprevisto e independente da vontade da devedora e que provoca a valorização substancial do produto negociado, de forma que, a imposição do cumprimento do contrato, nos moldes pactuados, trará para a autora grande prejuízo em detrimento do ganho excessivo do requerido.

Vislumbra-se, na testilha em foco, a ocorrência do fato imprevisível, palpável e de efeito geral, pois ocasionou no mercado um aumento substancial no preço da saca de soja, consubstanciando a aplicação da teoria da imprevisão. (Apelação Cível 76.038-7/188, Tribunal de Justiça de Goiás, Rel. Dr. Miguel D'abadia Ramos Jube).

O contrato teria se tornado, então, “injusto para uma das partes, destruindo o equilíbrio contratual e afrontando os preceitos da ordem pública”. No seu voto, o Redator argumentou ainda que “cabe ao Judiciário repelir as práticas abusivas do mercado para coibir o lucro excessivo de um em detrimento do prejuízo de outrem, revisando ou declarando nulas as cláusulas contratuais que ocasionem um desequilíbrio flagrante entre os contratantes.” (Apelação Cível 76.038-7/188, Tribunal de Justiça de Goiás, Rel. Dr. Miguel D'abadia Ramos Jube).

Nesse caso, o Tribunal determinou que a indústria comprasse a soja pelo preço da saca apurado na cotação do dia no mercado de soja de Goiás e, se não o fizesse, que ficariam extintos os contratos de compra e venda de soja, bem como sem efeito as Cédulas de Produto Rural, relativas aos contratos em questão.

Nos casos em que a Câmara Cível decide em prol da manutenção dos contratos, o argumento mais frequentemente encontrado é a não observância de fatos extraordinários ou imprevisíveis, como pode ser observado na ementa abaixo:

Impõe-se a observância restrita do princípio *do pacta sunt servanda* nos contratos de venda antecipada de colheita futura de soja, por não caracterizar a alteração do preço no mercado, mesmo em face da ocorrência de pragas, como fator indicativo da ocorrência de fato extraordinário que justifique a aplicação da teoria da imprevisão, por se caracterizar o pacto como contrato de natureza aleatória, onde as oscilações e intempéries lhe são ínsitas. 2 - tendo o contrato estabelecido o preço dos grãos em moeda nacional, aludindo ao dólar norte-americano como fator de correção, inexistente se faz a macula de nulidade nos termos do artigo 318 do Código civil, por não se ajustar a hipótese fática a legal. 3 - nos termos das disposições da lei n 8.929/84, a entrega de produtos rurais e a garantia de preço, ante as oscilações do mercado, constituem o objetivo preponderante das CPR's, como fator de incentivo, a produção e ao comércio do produto rural, não havendo assim, que se falar em sua nulidade, sob o fundamento de terem sido emitidas em face de negócio simulado, quando tal vício não se encontra comprovado. Recurso conhecido e improvido. (Apelação Cível 89902-9/188, Tribunal de Justiça de Goiás, Rel. Des. Gilberto Marques Filho).

Rodrigues (2003) explica, em parecer sobre o caso, que litígios sobre os contratos de soja observados são oriundos das operações de hedge realizadas pelas partes contratantes a fim de minorar os riscos a que elas estão dispostas a correr com relação à oscilação do preço da soja no mercado internacional, dessa forma, são contratos aleatórios e a onerosidade excessiva não se aplica nesses casos.

A primeira decisão do Superior Tribunal Federal sobre o tema foi em fevereiro de 2006, nela e em outras o contrato foi mantido¹⁷:

(...) O STJ vem recebendo muitos processos onde os produtores de soja buscam romper os contratos celebrados a preço fixo e entrega no futuro, sob o fundamento de onerosidade excessiva, em razão da alta do preço do produto no mercado interno e externo. Recentemente, a Terceira Turma, em voto de minha relatoria (Resp. 783.520/GO, julgado em 07.05.2007), decidiu que tal contrato é de risco e que a oscilação do preço de mercado da soja pelos mais variados motivos (enchentes, secas, pragas, falta do produto no mercado, excesso de oferta), não pode ser considerado fato imprevisível ou extraordinário...”. (STJ. Resp. 884066/GO, Relator Ministro Humberto Gomes de Barros. Data da Publicação DJ 29.05.2007).

5.2.1 Pesquisa qualitativa com advogados

Foram entrevistados 4 advogados, sendo 2 defensores dos produtores e 2 das empresas, com o objetivo de entender a sua argumentação.

Os advogados, em defesa dos produtores, comentaram que houve quebra do equilíbrio econômico do contrato. Foi alegada a existência de irregularidades no contrato, como a figura do produtor como fiel depositário, já que o produto ainda não existe. Comentaram, também, que muitos produtores deixaram de entrar com ações judiciais devido ao receio de retaliações futuras por parte das compradoras. Segundo um deles, os produtores que quebraram seus contratos são tradicionais e sólidos e não agiram oportunisticamente ou de má fé.

Os advogados, em defesa das empresas, comentaram que a maior parte dos conflitos se referem aos contratos de fixação de preço. Segundo um deles, nos casos em que há financiamento antecipado, os tribunais são unânimes: não há revisão dos contratos. Foi comentado, também, que os produtores que mais quebraram contratos foram os pequenos, pois os grandes valorizam mais o relacionamento futuro. Ao contrário do que muitos acreditam, argumentaram que não há uma “lista negra” de produtores que quebraram

¹⁷ I item 5.2.2.1.2 trata exclusivamente das decisões do STJ.

contratos, isto é, não compartilham registros de produtores inadimplentes, pois as empresas concorrem entre si e não compartilham informações estratégicas.

Outro comentário dos advogados das empresas foi que o grande problema do judiciário brasileiro é a não avaliação dos efeitos na economia. O Juiz, muitas vezes, deseja promover a equidade via distribuição de renda, mas não percebe os efeitos secundários das suas decisões.

5.2.2 *Pacta sunt servanda* ou Função Social do Contrato? Pesquisa quantitativa sobre as ações judiciais

Conforme descrito no capítulo sobre os procedimentos metodológicos, foram analisadas 161 decisões de segunda instância do Tribunal de Justiça de Goiás. Foram realizadas análises estatísticas descritivas e econométricas que estão descritas a seguir.

5.2.2.1 Análises estatísticas descritivas

As decisões analisadas são Apelações Cíveis, também chamadas de decisões de segundo grau. Com base nelas foi possível identificar os resultados também de primeira instância ou primeiro grau. As Tabelas 12 e 13 revelam a frequência e porcentagem das decisões favoráveis aos produtores e às indústrias nas duas instâncias.

Tabela nº 12 – Frequência e porcentagem das decisões de Primeiro Grau

	Frequência	Porcentagem
Produtores	60	37%
Indústria	101	63%
Total	161	100%

Tabela nº 13 - Frequência e porcentagem das decisões de Apelações

	Frequência	Porcentagem
Produtores	84	52%
Indústria	77	48%
Total	161	100%

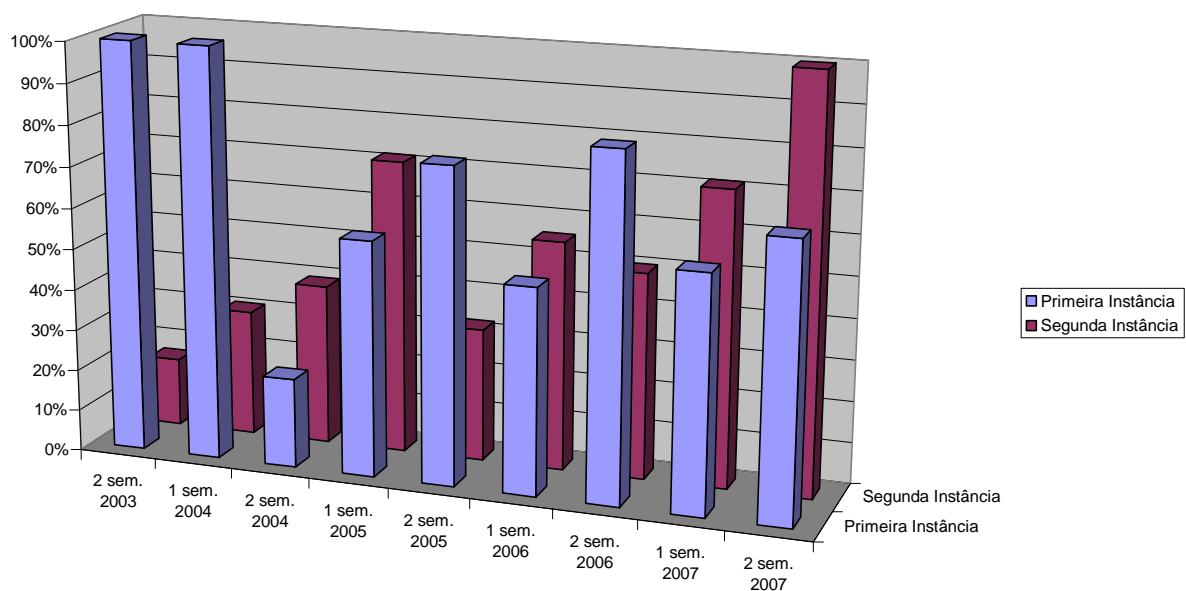
A Tabela 14 mostra o resultado das decisões das Apelações favoráveis a produtores e indústrias por ano. Pode-se observar a alteração nos resultados ao longo do tempo.

Tabela nº 14 - Frequência e porcentagem das decisões de Apelações

Ano		Decisão da Apelação		Total
		Produtor	Indústria	
2003	N	5	1	6
	%	83,3%	16,7%	100%
2004	N	23	13	36
	%	63,9%	36,1%	100%
2005	N	29	26	55
	%	52,7%	47,3%	100%
2006	N	25	29	54
	%	46,3%	53,7%	100%
2007	N	2	8	10
	%	20,0%	80,0%	100%
Total	N	84	77	161
	%	52,2%	47,8%	100%

O Gráfico 8 representa as decisões favoráveis à manutenção do contrato em segunda instância por semestre no período observado e as respectivas decisões de primeira instância. Dessa forma, é possível observar, também, as reversões das decisões.

Gráfico nº 8- Decisões em Segunda instância favoráveis à manutenção do contrato por semestre com as respectivas decisões de primeira instância



Nas decisões analisadas de 1º. Grau, 37 % foram favoráveis aos produtores, enquanto que nas de 2º. Grau esse percentual foi de 52 %. Em 81 casos, aproximadamente 50% da amostra, as decisões de Primeiro grau foram revertidas.

Conforme comentado anteriormente, as decisões de Primeiro Grau acontecem em Comarcas. O Estado de Goiás possui 119 Comarcas, delas 14 estão nessa análise, pois enviaram processos para o Tribunal de Justiça em Goiás acerca dos Contratos de soja verde no período observado. As Comarcas, número de processos e porcentagem na amostra estão na Tabela 15.

Tabela nº 15 - Freqüência e porcentagem das Comarcas de origem dos processos judiciais da amostra

Comarcas	Freqüência	%
Itumbiara	55	34,2
Edéia	38	23,6
Acreúna	2	1,2
Bom Jesus	5	3,1
Goiatuba	14	8,7
Itaberaí	7	4,3
Joviânia	12	7,5
Mineiros	1	,6
Panamá	3	1,9
Pontalina	2	1,2
Posse	1	,6
Quirinópolis	11	6,8
Rio Verde	5	3,1
Santa Helena de Goiás	5	3,1
Total	161	100

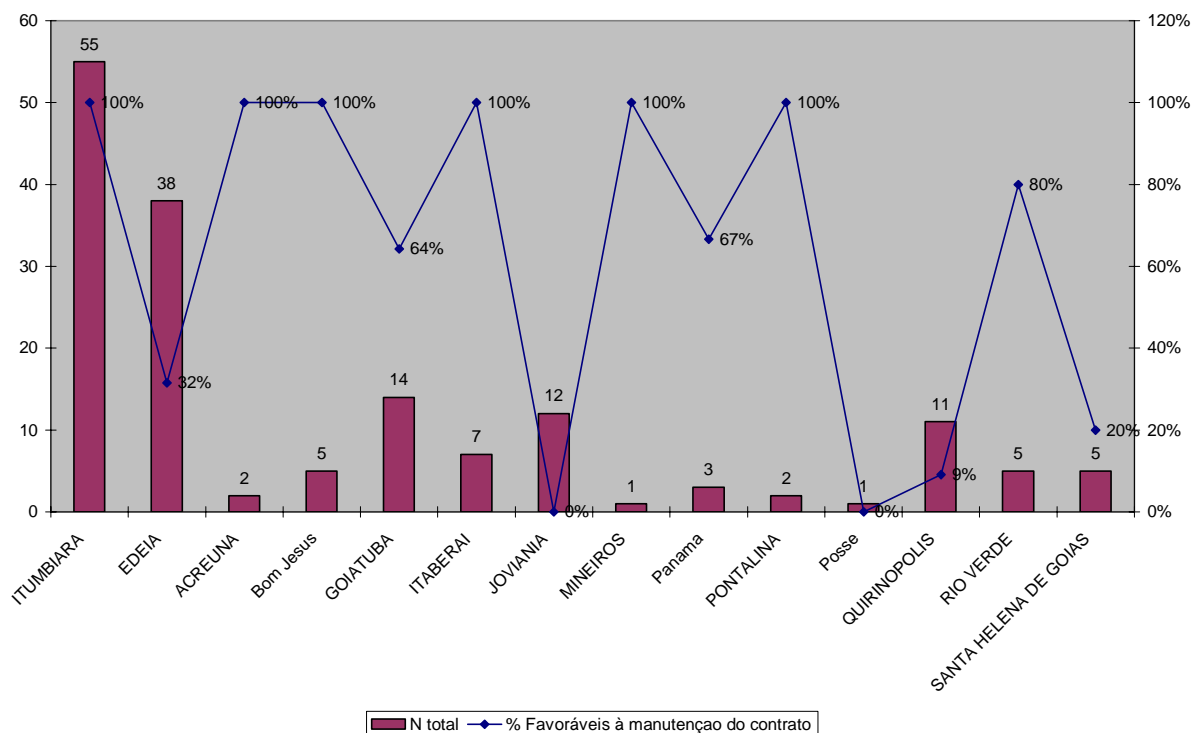
O resultado das decisões favoráveis a produtores e indústrias nas comarcas está demonstrado na Tabela 16.

Tabela nº 16 – Número e porcentagens de decisões de Primeiro Grau favoráveis a produtores e indústrias nas Comarcas de origem dos processos judiciais da amostra

Comarca		Decisão de 1º. Grau		Total
		Produtor	Indústria	
Itumbiara	N	0	55	55
	%	0%	100%	100%
Edéia	N	26	12	38
	%	68,4%	31,6%	100%
Acreúna	N	0	2	2
	%	0%	100%	100%
Bom Jesus	N	0	5	5
	%	0%	100%	100%
Goiatuba	N	5	9	14
	%	35,7%	64,3%	100%
Itaberai	N	0	7	7
	%	0%	100%	100%
Joviânia	N	12	0	12
	%	100,0%	0%	100%
Mineiros	N	0	1	1
	%	0%	100%	100%
Panamá	N	1	2	3
	%	33,3%	66,7%	100%
Pontalina	N	0	2	2
	%	0%	100%	100%
Posse	N	1	0	1
	%	100%	0%	100%
Quirinópolis	N	10	1	11
	%	90,9%	9,1%	100%
Rio Verde	N	1	4	5
	%	20%	80%	100%
Santa Helena de Goiás	N	4	1	5
	%	80%	20%	100%

O Gráfico 9 mostra a quantidade de decisões por Comarca e a porcentagem delas que foram favoráveis à manutenção do contrato. É possível visualizar a diversidade de resultados que vão de 0 a 100%.

Gráfico nº 9 – Quantidade de decisões por Comarca e porcentagem das que foram favoráveis à manutenção do contrato



As comarcas com maior número desses processos no Tribunal de Justiça de Goiás são Itumbiara e Edéia. Edéia foi a que apresentou maior porcentagem de decisões favoráveis aos produtores, 68%, enquanto em Itumbiara 100% das decisões foram favoráveis à indústria.

Com base nos dados obtidos, não é possível afirmar se determinada comarca do Estado teve um número maior de conflitos que outra. A quantidade maior de decisões oriundas de determinadas Comarcas pode ser resultado de maior agilidade dos juízes daquela região.

Tentou-se obter informações sobre o tempo médio, em meses, da decisão por Comarca e por Câmara Cível. Infelizmente, as informações quanto à data do protocolo e data da primeira decisão não estão disponíveis para todos os processos. Foi possível quantificar o tempo desde o início do processo na Comarca até a data da decisão da Apelação para 85 deles. O tempo médio desses processos foi de 19,44 meses, com o mínimo de 5 e o máximo de 49 meses, o desvio-padrão foi de 9,31. Itumbiara foi a Comarca que apresentou a menor média em meses,

14,6. Fato esse que pode explicar a maior frequência de processos de Itumbiara nessa amostra¹⁸.

Nestes 85 processos para os quais foram obtidas informações sobre o processo na comarca, em 72 casos (85% da amostra) o autor do processo foi o produtor, ou seja, foi ele que iniciou a ação junto à indústria.

Após a decisão pelo Juiz de Direito na Comarca a parte que se julgar prejudicada pode apelar para o Tribunal de Justiça, neste caso o processo passará a ser uma Apelação Cível e será decidido em uma das 4 (Quatro) Câmaras Cíveis do TJGO. A Tabela 17 mostra como foi a divisão das ações analisadas entre as Câmaras.

Tabela nº 17 - Total de decisões por Câmara Cível do Tribunal de Justiça de Goiás

Câmara Cível	Total de ações	
1	38	23,6%
2	33	20,5%
3	48	29,8%
4	42	26,1%
Total	161	100%

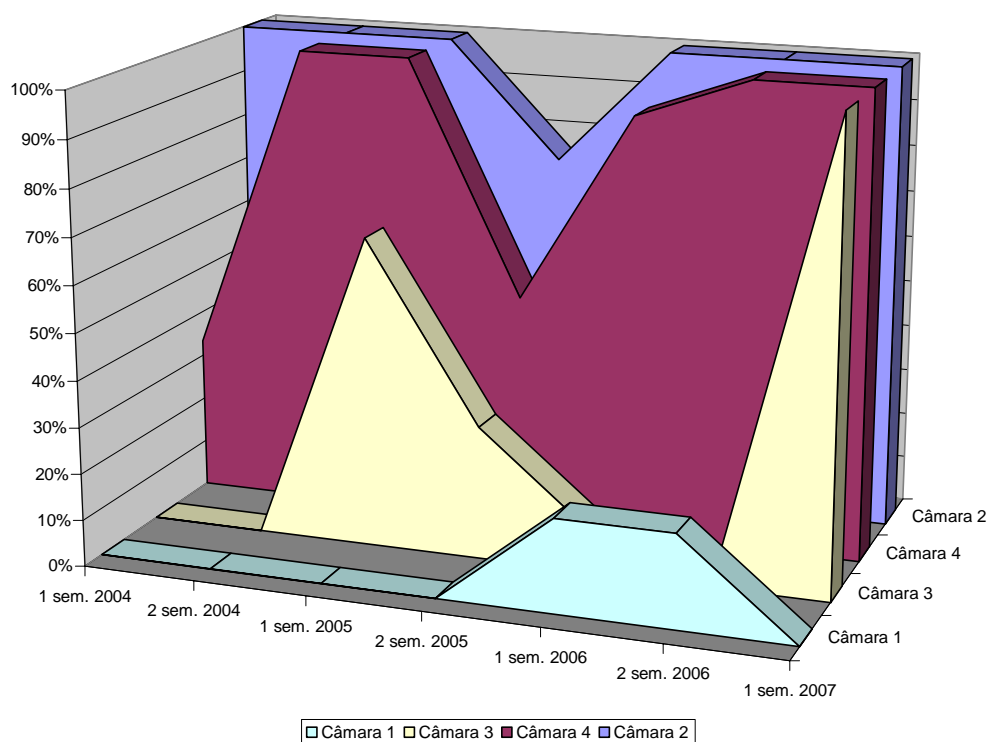
Conforme foi explicado anteriormente, quando o processo é recebido pelo TJGO o mesmo é enviado para umas das Câmaras por sorteio eletrônico. Cada Câmara Cível é composta por Turmas julgadoras de Desembargadores com autonomia para decidir de forma independente. No caso das decisões analisadas os resultados pró-produtores e pró-indústrias por Câmara Cível estão demonstrados na Tabela 18.

¹⁸ O número de juízes nas Comarcas provavelmente tem influência na maior ou menor morosidade. Conforme comentado anteriormente, o número de varas e juízes por Comarca está relacionado com sua classificação como Entrância inicial ou intermediária. Itumbiara, Entrância intermediária, possui sete (7) Juízes de Direito divididos em: 3 (Três) Varas Cíveis: Infância e da Juventude; Fazendas Públicas e Registro Público; Criminal e 4 juzados especiais, sendo 2 (dois) Cíveis e 2 (dois) criminais. Enquanto a comarca Posse, Entrância inicial, possui apenas dois juízes em 1(uma) Vara Cível, Criminal, da Infância e Juventude, das Fazendas públicas e de Registros Públicos e 1 Juzado Especial Cível e Criminal (Tribunal da Justiça de Goiás, 2007).

Tabela nº 18 - Decisões por Câmara Cível do Tribunal de Justiça de Goiás

CAMARA CÍVEL		Decisões		
		Produtor	Indústria	Total
1	Quantidade	36	2	38
	%	94,7%	5,3%	100%
2	Quantidade	1	32	33
	%	3,0%	97,0%	100%
3	Quantidade	40	8	48
	%	83,3%	16,7%	100%
4	Quantidade	7	35	42
	%	16,7%	83,3%	100%
Total	Quantidade	84	77	161
	%	52,2%	47,8%	100%

O Gráfico 10 mostra, graficamente, as médias de decisões favoráveis aos produtores por Câmara por semestre (2004 a 2006). Portanto, pode-se notar que a decisão sobre o processo pode estar relacionada com a sua distribuição entre as Câmaras.

Gráfico nº 10 - Decisões em Segunda instância favoráveis à manutenção do contrato por Câmara cível por semestre

Como foi observado na análise descritiva das decisões finais, as decisões dos juízes e desembargadores sobre esse conflito não são convergentes. Então, com o intuito de entender a

diversidade de opiniões sobre um conflito semelhante, o passo seguinte foi a análise dos argumentos usados nas decisões das Apelações.

Nas decisões favoráveis ao produtor, os argumentos mais frequentemente encontrados foram: Função social do contrato; teoria da lesão; teoria da imprevisão; boa fé; onerosidade excessiva; desequilíbrio contratual; contrato de adesão; produtor como hipossuficiente.

Nas decisões favoráveis às indústrias/*trading* os argumentos mais freqüentes foram: Improcedência da teoria da imprevisão; acontecimentos previsíveis; inaplicabilidade da onerosidade excessiva; contrato aleatório; produtor rural como empresário; risco inerente à atividade.

Em uma Apelação um Desembargador ou Juiz substituto pode usar vários argumentos, porém para que fosse possível a sua quantificação foi necessária uma simplificação. Logo, para cada decisão foi escolhido apenas um argumento que melhor a representa.

Os argumentos escolhidos foram:

Em decisões favoráveis aos produtores:

- Nova orientação da teoria contratual
- Ilegitimidade do título Cédula de Produto Rural
- Teoria da imprevisão
- Código de Defesa do Consumidor

Em decisões favoráveis às indústrias/*tradings*:

- Não aplicabilidade da teoria da imprevisão
- Legitimidade do título Cédula de Produto Rural
- Não aplicabilidade do Código de Defesa do Consumidor

Seguem-se trechos dos processos que justificam a utilização dos argumentos escolhidos:

- Nova orientação da teoria contratual.

Esse argumento é referente a artigos do Novo Código Civil, tais como: Função Social do Contrato, Boa-Fé e Equilíbrio econômico. São exemplos de decisões classificadas com esse argumento:

Hodiernamente a teoria contratual pauta-se não mais pela rigidez do princípio *pacta sunt servanda*, mas sim, pelos princípios da função social do contrato, de boa fé e do equilíbrio econômico (artigos 421, 422, parágrafo único do art. 2036) e na aplicação das teorias da imprevisão e da lesão, arcabouço legal que permite ao judiciário rever as cláusulas do contrato para restabelecer o equilíbrio sócio econômico do pacto. (Apelação Cível 76038-7/188, Tribunal de Justiça do Estado de Goiás, Rel. Dr. Miguel D'abadia Ramos Jube)

[...] Assim, em análise à insurgência do recorrente, tenho que razão lhe assiste, uma vez que não deve prevalecer o princípio do *pacta sunt servanda*, em face ao desequilíbrio contratual e da vantagem excessiva da recorrida que não comprovou a antecipação do pagamento que deveria ter sido efetivada, já que abusiva a cláusula do contrato pactuado, que somente previa o pagamento do preço pela compradora ao vendedor após a entrega da mercadoria.

Para uma melhor interpretação, necessário faz-se observar que o contrato de Cédula de Produto Rural finca nos princípios de boa-fé objetiva, no equilíbrio econômico do contrato e na função social a que ele se converge, de acordo com artigos 421 e 422, in verbis.

"Art. 421. A liberdade de contratar será exercida em razão e nos limites da função social do contrato."

"Art. 422. Os contratantes são obrigados a guardar, assim, na conclusão do contrato, como em sua execução, os princípios de probidade e boa-fé."

A concepção da função social apresenta-se, modernamente, como um dos pilares da teoria contratual, para atenuar a autonomia da vontade dos contraentes e promover a justiça comutativa.

Assim, o negócio jurídico haverá de ser fixado em seu conteúdo, segundo a vontade das partes, que será autoregrada em razão dos limites da função social, ficando o contrato em condições de prestar relevantes serviços ao progresso social, desde que sobre as vontades individuais em confronto se assente o interesse coletivo, mediante regras de ordem pública, com o fito de evitar o predomínio do economicamente forte sobre o economicamente fraco.

Dessarte, não recebendo o apelante uma antecipação do preço do contrato, vejo relevância nos fundamentos do pedido inicial, já que para apelada inexistem prejuízos, tendo em vista, a não antecipação de qualquer numerário para o custeio de sua produção.

E isto a justificar que a função social do contrato, principalmente em se tratando de atividade rural e contrato de adesão, como é o caso em comento, é o estímulo desta atividade, que refletirá não só nos contraentes, mas na economia do país, por envolver outros seguimentos, tais como a bolsa de valores, as seguradoras, o sistema financeiro em geral.

Com efeito, permitida é a resolução do contrato pactuado entre os litigantes, uma vez que a prestação do produtor tornou-se excessivamente onerosa, com extrema vantagem para o apelante [...] (Apelação Cível 96476-6/188, Tribunal de Justiça do Estado de Goiás, Rel.(a) Dr.(a) Sandra Regina Teodoro Reis)

- Teoria da imprevisão

O argumento da teoria da imprevisão foi usado separadamente, pois para alguns juízes a ferrugem asiática, bem como a alta do preço da soja, constituem-se acontecimentos extraordinários e imprevisíveis que justificam a anulação do pacto, independentemente da Função Social do Contrato.

De acordo com a máxima *rebus sic stantibus*, a rescisão contratual é medida assaz idônea quando, nos contratos de execução continuada ou diferida, em decorrência de acontecimentos imprevisíveis e extraordinários, a prestação de uma das partes torna-se extremamente onerosa em contraste com excessiva vantagem da outra, ainda mais se tratar de contrato de adesão e a celebração, por ter cláusulas desproporcionais não atender aos princípios da equivalência contratual e da boa-fé objetiva, art. 478, da lei 10.406/02, do novo Código Civil brasileiro. (Apelação Cível 82295-0/188, Tribunal de Justiça do Estado de Goiás, Rel. Des. João Ubaldo Ferreira)

- **Ilegitimidade do título Cédula de Produto Rural**

A CPR foi, por vezes, invalidada nos casos em que não houve antecipação de recursos financeiros ou na forma de insumos.

[...] A essência da cédula de produto rural é o crédito ao produtor rural. Se o crédito não há decerto que a emissão deste título resta eivada de macula, mormente quanto a sua forma e finalidade, não havendo como validá-la, por refugir a sua espécie...”. (Apelação Cível 73079-2/188, Tribunal de Justiça do Estado de Goiás, Rel. Des. Leobino Valente Chaves).

E

[...] Tendo as partes contratadas firmado a entrega dos grãos de soja, antes mesmo de plantar-se o referido produto, tal negócio refere-se a venda futura, ou seja, a uma promessa de venda, como tal o não adiantamento pelo credor de quantia correspondente ao negócio que firmou com o executado, faz com que a Cédula de Produto Rural, que embasou a presente ação, não seja considerada exigível...” (Apelação Cível 108846-0/188, Tribunal de Justiça do Estado de Goiás, Rel. Dr. Jeova Sardinha de Moraes).

- **Código de Defesa do Consumidor**

[...] Perfeitamente cabível a aplicação do código de defesa do consumidor nos contratos de compra e venda futura de soja em grãos, vez que as partes contratantes fornecem e prestam um serviço no mercado de consumo, mediante remuneração. O entendimento adotado neste sodalício e no sentido de que possível a rescisão do contrato de compra e venda de soja em grãos, sempre que acontecimento futuro venha causar o desequilíbrio econômico do pacto, de modo a causar prejuízo insuportável a uma das partes.[...] (Apelação Cível 73404-5/188, Tribunal de Justiça do Estado de Goiás, Rel. Des. Nelma Branco Ferreira Perilo)

Decisões favoráveis às indústrias/*tradings*:

- **Não aplicabilidade da teoria da imprevisão**

O argumento refere-se à não ocorrência de fatos extraordinários ou imprevisíveis que justifiquem a anulação do contrato, como pode ser observado nos dois trechos que se seguem:

[...] As modificações normais causadas pela oscilação do preço do produto na bolsa de mercadorias, em razão dos mais diversos fatores, não podem ser havidas como imprevistas por nenhuma das partes. Ao contrario disso, por ser um fato conhecido, que constantemente ocorre no mercado interno e externo, constitui a razão de o produtor contratar antecipadamente, a venda da colheita futura de soja, estabelecendo margem razoável de lucro, através da prefixação do preço, garantindo-se contra variações abruptas que trariam insegurança a sua atividade produtiva. (Apelação Cível 89736-1/188, Tribunal de Justiça do Estado de Goiás, Rel. Des. Beatriz Figueiredo Franco)

e

No que pertine à aplicação da teoria da imprevisão, em regra, não é possível rever judicialmente um contrato aleatório, seja pela ocorrência de uma imprevisibilidade ou em virtude da simples onerosidade, pois o risco, em tais casos é da essência do negócio celebrado.

A teoria da imprevisão, consagrada no artigo 478 do Código Civil, admite a resolução ou revisão do contrato por reconhecer que acontecimentos novos e imprevisíveis, pelas partes, rompem a base econômica ou a execução do pacto, afastando, assim, a força vinculante deste.

No vertente caso, afirmam os apelantes que o fungo, denominado, Ferrugem Asiática, e o uso de fungicida, cujo valor teve alta no mercado, são fatos imprevisíveis que geraram onerosidade excessiva, ensejando, para tanto, a impossibilidade de cumprimento do contrato.

Alegação esta totalmente descabida. A ocorrência de praga na agricultura é fato totalmente previsível, vez que suscetível sua ocorrência em toda e qualquer plantação. Não é diferente quanto à ferrugem asiática, haja vista que este tipo de fungo incidiu nas lavouras de soja da safra de 2001/02, conforme artigo da EMBRAPA acostado às f. 40/47 dos autos ... Desta forma, diante da ausência de quaisquer imprevisibilidades e fatos extraordinários, deve-se aplicar o princípio da pacta sunt servanda, sendo fundamental o estrito cumprimento do contrato em questão.

No que concerne à elevação do preço da soja no mercado, ocorrida entre a data da avença e a data prevista para a entrega do produto, esta por si só não é fato imprevisível e extraordinário [...] (Apelação Cível 87681-2/188, Tribunal de Justiça do Estado de Goiás, Rel. Des. Alfredo Abinagem)

- Legitimidade do título Cédula de Produto Rural

A CPR é considerada legítima mesmo sem antecipação de recursos

Não merece acolhida a tese de que a validade da CPR, por ter sido criada com o intuito de fomentar a produção rural, esta condicionada ao pagamento antecipado do produto vendido para entrega futura ou a que o comprador ofereça recursos ou forneça insumos e sementes para o plantio. Nos termos do lei n. 8.929/84, a entrega de produtos rurais e a garantia de preço, ante as inevitáveis oscilações do mercado, constituem o seu objetivo maior, como fator de incentivo a produção e ao comércio do produto rural. (Apelação Cível 74270-0/188, Tribunal de Justiça do Estado de Goiás, Rel. Des. Gilberto Marques Filho)

- Não aplicabilidade do Código de Defesa do Consumidor

O contrato de compra e venda de soja não tem, *in casu*, natureza jurídica consumerista, porque o conceito de destinatário final (cf art. Segundo da lei 8078/90), não alcança aqueles que adquirem bens destinados a sua atividade comercial, prestando serviços a terceiros. (Apelação Cível 94615-3/188, Tribunal de Justiça do Estado de Goiás, Rel. Des. Rogério Aredio Ferreira).

A classificação das decisões, considerando apenas um argumento em cada decisão, é mostrada na Tabela 19.

Tabela nº 19 – Frequência e porcentagem dos argumentos usados nas Apelações favoráveis aos produtores e às indústrias

Decisões favoráveis aos produtores		
Argumentos	Número de repetições	Porcentagem:
Nova orientação da teoria contratual	63	75%
Ilegitimidade do título Cédula de Produto Rural	13	2%
Teoria da imprevisão	4	15%
Código de Defesa do Consumidor	2	7%
Total	84	100%
Decisões favoráveis às indústrias/tradings		
Argumentos	Número de repetições	Porcentagem:
Não aplicabilidade da teoria da imprevisão	71	92%
Legitimidade do título Cédula de Produto Rural	4	5%
Não aplicabilidade do Código de Defesa do Consumidor	2	3%
	77	100%

Portanto, na amostra analisada 75% das decisões favoráveis aos produtores rurais estavam relacionadas ao que foi denominado aqui por “nova orientação da teoria contratual”, que compreende os princípios da função social do contrato, de boa-fé e do equilíbrio econômico, artigos 421 e 422 do Novo Código Civil.

Nas decisões favoráveis à indústria, o argumento mais freqüente foi o da não aplicabilidade da Teoria da imprevisão. Em 92% dos casos analisados, os juízes consideraram que a alteração ocorrida nos preços não pode ser interpretada como imprevista pelas partes e não justifica a anulação do contrato.

5.2.2.1.1 Perfil dos juízes

Conforme comentado em capítulos anteriores, cada decisão é composta pelo voto de 3 (três) juízes, sendo um o relator do processo.

Em 19 das 161 Apelações Cíveis analisadas não foi possível identificar o “inteiro teor do Acórdão” das decisões, como o voto individual, bem como o argumento dos juízes não pode ser conhecido nesses casos, elas foram retiradas da amostra C, que contém 426 observações de votos de 42 juízes. A freqüência e porcentagem dos juízes presentes na amostra estão na Tabela 20.

Tabela nº 20 – Frequência e porcentagem dos juízes que decidiram as Apelações

Juiz	Frequência	Porcentagem
1	10	2,3
2	24	5,6
4	14	3,3
5	24	5,6
6	23	5,4
7	3	0,7
8	20	4,7
9	17	4,0
10	17	4,0
11	32	7,5
12	12	2,8
13	14	3,3
14	15	3,5
15	13	3,1
16	10	2,3
17	11	2,6
18	15	3,5
19	27	6,3
20	9	2,1
21	21	4,9
22	25	5,9
23	14	3,3
24	3	0,7
25	9	2,1
26	2	0,5
27	3	0,7
28	2	0,5
29	7	1,6
30	3	0,7
32	1	0,2
33	10	2,3
34	2	0,5
35	3	0,7
36	2	0,5
37	3	0,7
38	2	0,5
39	1	0,2
40	1	0,2
41	1	0,2
42	1	0,2
Total	426	100,0

A Tabela 21 mostra como foi, percentualmente, o voto desses juízes nos processos analisados.

Tabela nº 21 – Porcentagem dos votos dos juizes favorecendo produtor ou indústria

Juiz	Voto	
	Indústria	Produtor
1	100,0%	,0%
2	100,0%	,0%
4	28,6%	71,4%
5	100,0%	,0%
6	13,0%	87,0%
7	100,0%	,0%
8	100,0%	,0%
9	100,0%	,0%
10	5,9%	94,1%
11	15,6%	84,4%
12	,0%	100,0%
13	100,0%	,0%
14	,0%	100,0%
15	,0%	100,0%
16	100,0%	,0%
17	,0%	100,0%
18	13,3%	86,7%
19	63,0%	37,0%
20	88,9%	11,1%
21	,0%	100,0%
22	12,0%	88,0%
23	100,0%	,0%
24	100,0%	,0%
25	11,1%	88,9%
26	,0%	100,0%
27	,0%	100,0%
28	100,0%	,0%
29	14,3%	85,7%
30	33,3%	66,7%
32	100,0%	,0%
33	10,0%	90,0%
34	100,0%	,0%
35	100,0%	,0%
36	100,0%	,0%
37	66,7%	33,3%
38	,0%	100,0%
39	,0%	100,0%
40	100,0%	,0%
41	100,0%	,0%
42	,0%	100,0%
Total	N	200
	%	226
		46,9%
		53,1%

Conforme esperado, foi constatado que a maior parte dos juízes (64%) vota pró-produtor ou pró-indústria em 100% dos casos. Essa constatação foi a motivação para a busca por características comuns a um ou outro comportamento, o que será tratado com maior ênfase no item seguinte com análises econométricas.

Os Gráficos 11, 12 e 13 mostram a proporção dos juízes quanto ao gênero, ao cargo (Desembargador ou Juiz de Direito) e quanto ao voto nas decisões.

Gráfico nº 11 – Gênero dos juízes

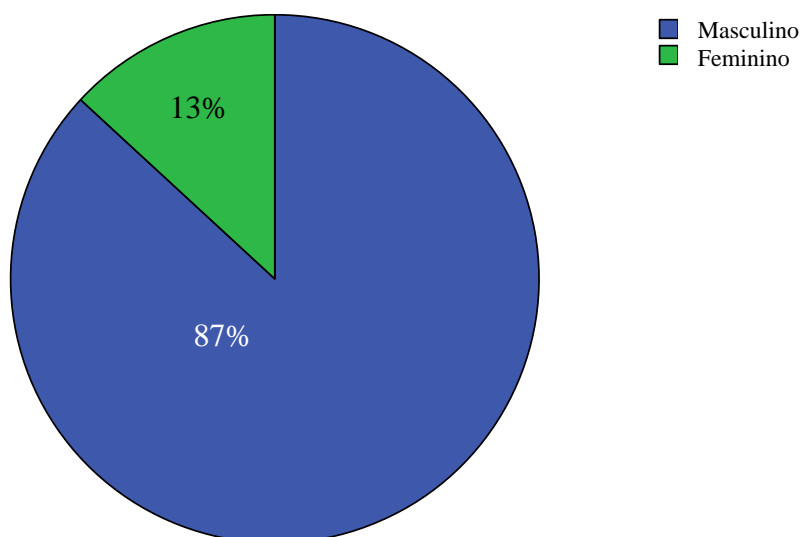


Gráfico nº 12 – Título de Desembargador ou Juiz de Direito

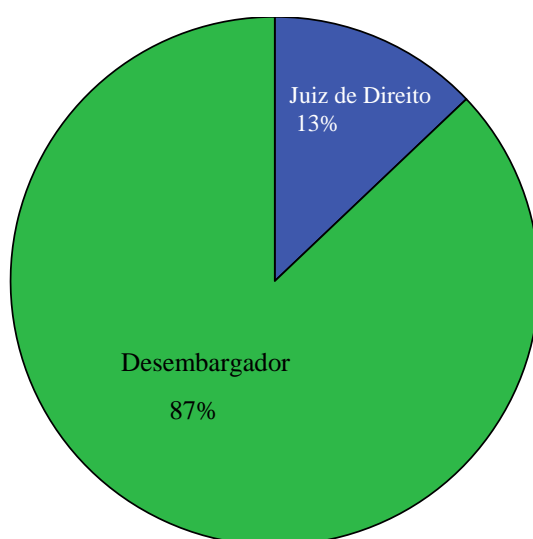
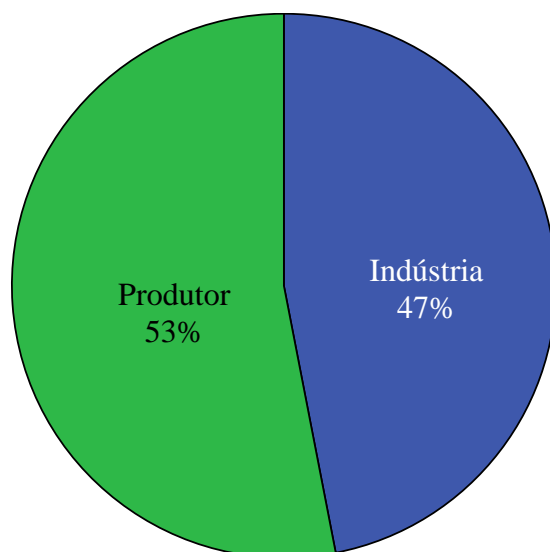


Gráfico nº 13 – Voto dos juízes nas Apelações Cíveis observadas

Conforme ilustrado, 87% dos casos foram decididos por desembargadores e 13% por Juízes de Direito, que substituem os desembargadores nos casos de licença ou impedimento.

Os desembargadores envolvidos nessas decisões são em número de 21 (vinte e um) e suas características podem ser visualizadas nos Gráficos 14, 15 e 16.

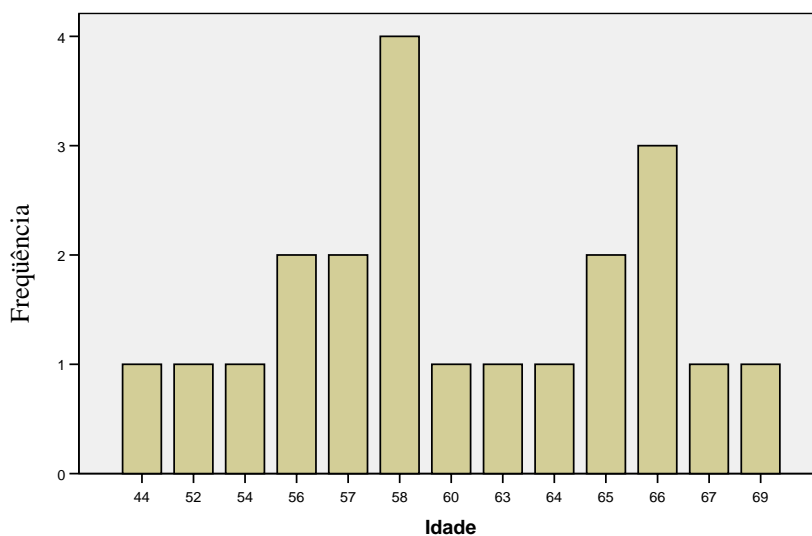
Gráfico nº 14 - Frequência de idades dos desembargadores

Gráfico nº 15– Porcentagem de desembargadores por ano de início como juizes de Direito nas Comarcas de Goiás

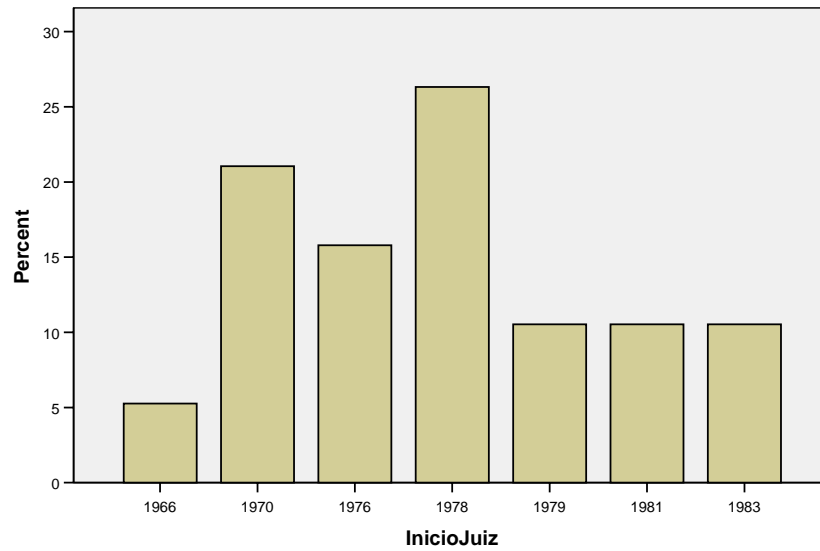
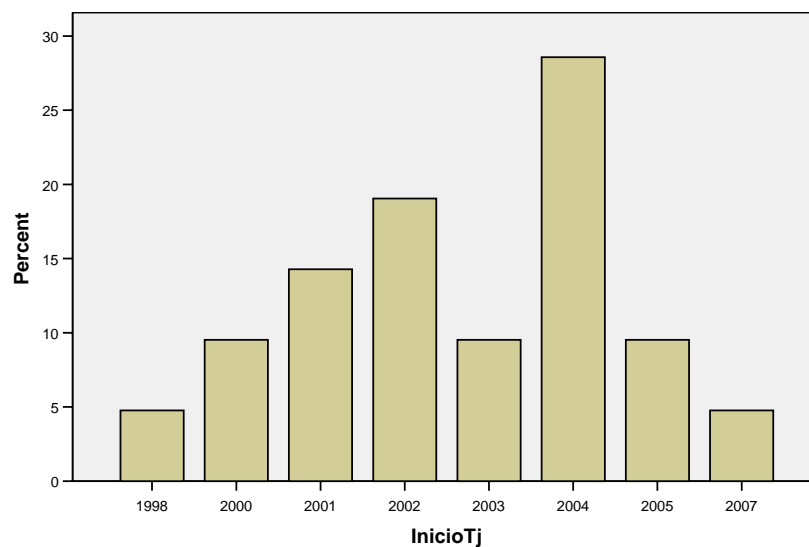


Gráfico nº 16– Porcentagem de desembargadores por ano de início no TJGO



A forma de promoção de Juiz de Direito para Desembargador pode ser por Tempo, Mérito ou Decisão Administrativa. A proporção das promoções desses desembargadores foi: 32% Mérito, 32% Tempo e 36% por decisão administrativa.

Sobre a origem deles, a grande maioria, 71%, é de Goiás, seguido de Tocantins (14%), Minas Gerais, São Paulo e Rio de Janeiro com 5% cada.

5.2.2.1.2 Decisões do Superior Tribunal de Justiça

Foi realizada uma pesquisa por recursos especiais destes processos do Tribunal de Justiça de Goiás no Superior Tribunal de Justiça. A última pesquisa aconteceu dia 09 de outubro e foram encontradas 20 decisões de recursos especiais. Os resultados foram:

- Em dois casos, o recurso especial não foi aceito por não atender as exigências legais referentes ao seguimento do pedido e por esse se mostrar deficientemente fundamentado;
- Em oito casos, aconteceram acordos entre as partes antes da decisão do STJ;
- Em dez casos, os Ministros do Superior Tribunal de Justiça julgaram como “improcedente o pedido de rescisão contratual” nos casos em que o produtor rural é o recorrente, ou seja, quem iniciou o processo no STJ, e “reconhecida a validade do contrato de safra futura” quando a indústria é a Recorrente.

De acordo com o conteúdo das decisões dos Recursos Especiais analisados, a primeira das decisões acerca dos casos de compra e venda de safra futura de soja no Superior Tribunal de Justiça foi do Ministro Ari Pargendler (DJ: 20/02/2006 REsp 722.130/GO) e, desde então, a jurisprudência é indicativa da manutenção desses contratos, uma vez que a alteração no valor do preço não foi considerado imprevisível. Seguem abaixo alguns trechos do referido Recurso Especial:

Segundo se extrai da petição inicial, [...] (o produtor rural) formulou pedido de rescisão do contrato de compra e venda, que teria sido assinado sob premente necessidade e por inexperiência e, ainda, sob condições excessivamente onerosas, bem como pedido de nulidade da cédula de produto rural.

As instâncias ordinárias prestaram jurisdição completa a respeito deles, embora divergindo brilhantemente sobre os pontos principais da lide. Dois são esses pontos: o do negócio jurídico subjacente e o da emissão da cédula de produto rural.

[...] A propósito da compra e venda de safra futura a preço, as prestações das partes são desde logo fixadas. A do vendedor consiste na entrega de certo número de quilos de soja em grãos em uma data futura, em troca de um preço desde logo fixado pelo comprador, ou que será fixado no futuro de acordo com as regras estabelecidas.

[...] o artigo 478 do Código Civil não autoriza o descumprimento do contrato, porque: 1º) o fato que teria alterado o valor das prestações de uma das partes não era extraordinário, mas correntio; 2º) o acontecimento que afetou a prestação de uma das partes não era imprevisível, pelo contrário, era perfeitamente previsível; 3º) não houve prejuízo para o vendedor, que teve no negócio apenas um lucro menor" (fl. 167)...Voto, por isso, no sentido de conhecer do recurso especial e de lhe dar provimento em parte, para julgar improcedente o pedido de nulidade da compra e venda de safra futura (soja verde), compensadas as custas e os honorários de advogado.”

Ministro Ari Pargendler, RECURSO ESPECIAL Nº 722.130 - GO (2005/0017809-0) DJ: 20/02/2006

O provimento parcial está relacionado com a emissão da CPR sem que houvesse adiantamento de recursos, como explica a Ministra Nancy Andrighi em seu voto-vista no REsp 722.130: “A emissão da Cédula sem o respectivo adiantamento do preço de fato representaria o desvirtuamento do instituto. Sem o adiantamento da quantia pactuada, teríamos um título de crédito desvinculado de qualquer operação financeira”.

As decisões seguintes seguiram o mesmo raciocínio:

[...] Pela análise dos autos, verifica-se que não é possível reconhecer a onerosidade excessiva e, por conseguinte, rescindir o contrato de compra e venda celebrado entre as partes. Com efeito, o risco da variação de preço da soja não apenas é previsível no momento da contratação da safra futura, como é um elemento considerado no momento da aproximação das partes para a celebração da avença. Tal risco, onera tanto o produtor, como o adquirente. Todavia, a contratação é promovida porquanto o produtor, por um lado, garante uma lucratividade mínima com a venda de determinada parcela de sua produção, mesmo correndo o risco de receber menos por ela na hipótese de majoração de preço. O adquirente, por outro, igualmente sujeita-se a pagar um valor mais alto pela safra, caso haja queda de preço, mas ao menos estará seguro de que poderá contar com aquela parcela da produção.

Neste sentido, é a jurisprudência do STJ: REsp. 679.340/GO e REsp 722.130/GO, ambos de relatoria do Min. Ari Pargendler, DJ: 20/02/2006...” Ministra Nancy Andrighi, REsp , julgado em 07/08/2006

[...] A velha máxima *pacta sunt servanda* foi mitigada pelo Art. 478 do novo Código Civil. No caso, as partes celebraram contrato de compra e venda, a preço fixo, para entrega futura. Tal acerto cabe no conceito de “execução diferida”. Resta saber se a oscilação do preço de mercado de soja, em razão da “ferrugem asiática”, justifica a resolução do contrato. O contrato celebrado é comutativo, onde as partes tinham condições de antever as vantagens e desvantagens decorrentes de sua celebração.

Para o Código Civil (Art. 482) o contrato de compra e venda aperfeiçoa-se quando se ajustam objeto e preço. Embora a entrega das sacas de soja coisa certa) estivesse prevista para aproximadamente um ano após a celebração do contrato, o preço foi fixado quando da celebração do acordo.

Não houve vício de consentimento: o recorrido não foi compelido a contratar nas condições pactuadas. Tampouco se afirma que os produtores são inexperientes nesse tipo de negócio, ou que contrataram sob premente necessidade. Fosse elevado o risco do negócio, os recorrentes poderiam vender a soja a outrem ou invocarem o disposto no Art. 486 do novo Código Civil, que autoriza a fixação do preço à taxa de mercado ou de bolsa, em certo e determinado lugar. Como se sabe, o que a Lei veda é a realização de contrato de compra e venda se o preço não for determinado ou determinável. A obrigação assumida pelos recorrentes era de execução diferida, ou seja, para ser cumprida em momento futuro (*emptio rei sperata*). Ao contratarem, as partes assumiram riscos calculados: a oscilação do preço de mercado da soja e a queda da produtividade. Tais elementos foram considerados na fixação do preço do negócio. A saca de soja, de acordo com as condições do mercado, poderia estar além ou aquém do preço estimado na época a tradição da mercadoria. Não há imprevisão se o risco é inerente ao negócio jurídico. Para obviar desajustes dessa natureza existe o contrato de seguro agrícola. Em situação idêntica, esse entendimento já foi acolhido pela Terceira Turma, no julgamento do REsp 722.130/PARGENDLER.

Só é possível a intervenção do Judiciário para mitigar os ônus contratuais, quando houver flagrante desequilíbrio entre as partes contratantes, que, no caso, não ocorreu. [...]. Ministra Nancy Andrighi REsp 783.520/GO, julgado em 07.05.2007

[...] O STJ vem recebendo muitos processos onde os produtores de soja buscam romper os contratos celebrados a preço fixo e entrega no futuro, sob o fundamento de onerosidade excessiva, em razão da alta do preço do produto no mercado interno e externo. Recentemente, a Terceira Turma decidiu que tal contrato é de risco e que a oscilação do preço de mercado da soja pelos mais variados motivos (enchentes, secas, pragas, falta do produto no mercado, excesso de oferta), não pode ser considerado fato imprevisível ou extraordinário. Dou provimento ao recurso especial, para julgar improcedente o pedido de rescisão contratual [...]. Ministro Humberto Gomes de Barros. Recurso Especial 827.107 de 08/05/2007

Devido ao reduzido número de decisões do Superior Tribunal de Justiça, não foi possível a sua análise quantitativa, porém a constatação de que a jurisprudência que está sendo formada é pela manutenção dos contratos explica a mudança no comportamentos de alguns juízes após fevereiro de 2006, como será mostrado no próximo item.

5.2.2.2 Análises estatísticas e econométricas

Como comentado no capítulo Procedimentos Metodológicos, as 161 decisões de Apelações Cíveis foram segmentadas em 3 amostras (A, B e C) para o tratamento econométrico, de acordo com sua composição de variáveis. A seguir as amostras serão tratadas separadamente.

Todas as análises seguintes foram efetuadas com o *software* Stata, Versão 9. Os *outputs* podem ser visualizados no Anexo C.

5.2.2.2.1 Amostra A

Amostra A possui 161 observações e com suas variáveis foram realizadas 4 regressões Probit descritas a seguir.

A primeira regressão teve como objetivo testar a probabilidade de o contrato ser mantido na primeira e na segunda instância. A variável dependente contém as decisões de primeira e segunda instância e a variável explicativa foi uma variável *dummy* para decisão 2 (decisão 2=1 e decisão 1=0). Assim, o modelo foi:

$$P(\text{decisões}1e2 = 1|x) = \Phi(\beta_0 + \beta_1 \text{dec}2)$$

Os resultados estão na Tabela 22.

Tabela nº 22 – Tabela coeficientes do modelo de regressão PROBIT da variável “Decisão favorável à manutenção do contrato” em função da instância da decisão

	Coeficiente
Dec2	-0.3793068*** (0.141088)
Constante	0.3247879 (0.100692)
Número de observações = 322	
LR χ^2 (1) = 7.26	
Prob > χ^2 = 0.0070	
Pseudo R ² = 0.0164	
Log likelihood = -217.76273	

Erro padrão robusto. *** significante a 1% ** significante a 5% * significante a 10%.

No caso desse teste o qui-quadrado (χ^2) foi de 7,26 com *p-value* de 0,007, como $p\text{-value} \leq \alpha$, rejeita-se H_0 , pois existe pelo menos uma variável independente no modelo com poder preditivo sobre a variável dependente, ou seja, o modelo é estatisticamente significativo quando comparado a um modelo sem nenhuma variável preditiva.

Conforme comentado no capítulo sobre os procedimentos metodológicos, os coeficientes informam a direção dos efeitos parciais de cada x_j sobre a probabilidade de resposta e a significância estatística de cada variável diz se é possível rejeitar $H_0 : \beta_j = 0$ a um nível de significância desejado.

Nesse primeiro teste, a variável Decisão 2 é significativa no modelo. O *Stata* também permite avaliar a probabilidade de sucesso de determinado valor da variável *ceteris paribus*. Com essa função identifica-se que, quando a decisão é de segunda instância a probabilidade de o contrato ser mantido é de 47,82%, enquanto que em primeira instância esse percentual é de 62,73%.

O segundo teste busca identificar a probabilidade de manutenção do contrato entre as diferentes Câmaras Cíveis. Como não é possível testar as quatro juntas, nesse caso foram duas as regressões probit com a variável dependente: Decisão da Apelação Cível. São elas:

$$P(\text{dec2} = 1|x) = \Phi(\beta_0 + \beta_1 \text{Cam1} + \beta_2 \text{Cam2} + \beta_3 \text{Cam3})$$

Variáveis independentes:

- Câmara Cível 1 ((Dummy: Câmara Cível =1; Outras Câmaras=0);
- Câmara Cível 2 ((Dummy: Câmara Cível =2; Outras Câmaras=0);

- Câmara Cível 3 ((Dummy: Câmara Cível =3; Outras Câmaras=0).

e

$$P(dec2 = 1|x) = \Phi(\beta_0 + \beta_1 Cam2 + \beta_2 Cam3 + \beta_3 Cam4)$$

Variáveis independentes:

- Câmara Cível 2 ((Dummy: Câmara Cível =2; Outras Câmaras=0);
- Câmara Cível 3 ((Dummy: Câmara Cível =3; Outras Câmaras=0);
- Câmara Cível 4 (Dummy: Câmara Cível =4; Outras Câmaras=0).

Os resultados estão nas Tabelas 23 e 24.

Tabela nº 23 – Tabela coeficientes do modelo de regressão PROBIT da variável “Decisão de Segunda instância favorável à manutenção do contrato” em função da Câmaras Cíveis 1,2 e 3

	Coeficientes
Câmara 1	-2.587278*** (0.4095177)
Câmara 2	0.908937 (0.4936006)
Câmara 3	-1.934843*** (0.3161416)
Constante	0.9674216 (0.2308772)
Número de observações = 161	
LR χ^2 (1) = 78,18	
Prob > χ^2 = 0.000	
Pseudo R ² = 0.5256	
Log likelihood = -52.867007	

Erro padrão robusto. *** significante a 1% ** significante a 5% * significante a 10%.

Tabela nº 24 – Tabela coeficientes do modelo de regressão PROBIT da variável “Decisão de Segunda instância favorável à manutenção do contrato” em função da Câmaras Cíveis 2,3 e 4

	Coeficientes
Câmara 2	3.496215*** (0.5519045)
Câmara 3	0.6524347 (0.401298)
Câmara 4	2.587278*** (0.409516)
Constante	-1.619856 (0.3382293)
Número de observações = 161	
LR χ^2 (1) = 78,20	
Prob > χ^2 = 0.0000	
Pseudo R ² = 0.5256	
Log likelihood = -52.867008	

Erro padrão robusto. *** significante a 1% ** significante a 5% * significante a 10%.

Na tabela 23, observa-se que as variáveis Câmara 1 e Câmara 3 foram significantes, enquanto, na Tabela 24 se têm as Câmaras 2 e 4 como significantes. Com a análise da probabilidade de sucesso de determinado valor da variável, *ceteris paribus*, tem-se que, na primeira função,

quando a decisão é proveniente da Câmara 1, a probabilidade de o contrato ser mantido é de 2,21% e na Câmara 3 esse valor é de 8,2%. Enquanto na Câmara 2, segunda equação, a probabilidade de o contrato ser mantido é de 99,7% e na Câmara 4 de 96,98%. Esse resultado mais uma vez revela a diversidade de comportamento das turmas julgadoras entre as Câmeras Cíveis.

O terceiro teste com a amostra A tem como objetivo identificar se as variáveis: empresa Goiana e adiantamento de recursos influenciam na decisão de Primeiro Grau.

O modelo adotado é:

$$P(\text{decisão} = 1 | x) = \Phi(\beta_0 + \beta_1 \text{adiant} + \beta_2 \text{empgoiana})$$

Variável dependente: Decisão de primeira instância (*Dummy*: manutenção do contrato=1; não manutenção, ou seja, favorável ao produtor =0)

Variáveis explicativas:

- Adiantamento de recursos financeiros (*Dummy*: Presença = 1; Ausência = 0);
- Empresa Goiana (*Dummy*: Sim=1; Não=0).

Os resultados estão apresentados na Tabela 25.

Tabela nº 25 – Tabela coeficientes do modelo de regressão PROBIT da variável “Decisão de Primeiro Grau favorável à manutenção do contrato” em função da empresa ser goiana e da presença de adiantamento de recursos financeiros

	Coeficientes
Adiantamento de recursos	0.058155 (0.5300748)
Empresa Goiana	0.783418*** (0.2103961)
Constante	
Número de observações = 161	
LR $\chi^2(1)$ = 14.30	
Prob > χ^2 = 0.0008	
Pseudo R ² = 0.0694	
Log likelihood = -98.942534	

Erro padrão robusto. *** significante a 1% ** significante a 5% * significante a 10%.

O modelo é significativo, porém o pseudo R², que mede o grau de ajuste do modelo, foi de 6,94%. Principalmente nesse teste era esperado um baixo pseudo R², pois, certamente, há muitas outras variáveis que influenciam na decisão do juiz.

Foi significativa apenas a variável indicativa do Estado de origem (empresa goiana) e o teste realizado para captar apenas seu efeito na probabilidade do contrato ser mantido na primeira instância indica que, quando seu valor é 1, ou seja, quando a empresa é goiana, *ceteris paribus*, a probabilidade é de 76,4 %, enquanto se o valor é zero essa probabilidade é de 47,4%.

Em 53% dos casos da amostra, as indústrias possuem sede em Goiás. É o caso das empresas: Caramuru, Selecta e Cooperativa Mista dos Produtores Rurais do Sudoeste Goiano (COMIGO).

As empresas que atuam em Goiás, mas são de outros Estados brasileiros ou multinacionais presentes na amostra são: Cargill, ADM e Bunge, Comercio e Indústrias Brasileiras S/A (Coinbra), Cooperativa dos Agricultores da Região de Orlândia (Carol), ABC Indústria e Comercio S/A.

O objetivo do quarto teste com a amostra A visa a identificar a influência das variáveis: Adiantamento de recursos; Empresa Goiana; Ano em que a decisão foi tomada; Processo da Comarca de Itumbiara; Processo da Comarca de Edéia; Unanimidade da decisão; Decisão seguiu o voto do Relator; Sustentação oral do advogado do produtor rural e Sustentação oral do advogado da indústria na decisão de Apelação e, *ceteris paribus*, quanto influem na probabilidade do contrato ser mantido.

O modelo será:

$$P(dec2 = 1|x) = \Phi \left(\frac{\beta_0 + \beta_1 empgoiana + \beta_2 adiant + \beta_3 ano + \beta_4 decitumbiara + \beta_5 decedeia + \beta_6 unan + \beta_7 segr + \beta_8 sustprod + \beta_9 sustind}{\sigma} \right)$$

Variável dependente: Decisão da Apelação (*Dummy*: manutenção do contrato=1; não manutenção =0);

Variáveis explicativas:

- Empresa Goiana (*Dummy*: Sim=1; Não=0);
- Adiantamento de recursos financeiros (*Dummy*: Presença = 1; Ausência = 0);
- Ano em que a decisão foi tomada (2003, 2004, 2005, 2006 ou 2007);
- Processo da Comarca de Itumbiara (*Dummy* Sim=1; Não=0);
- Processo da Comarca de Edéia (*Dummy* Sim=1; Não=0);

- Unanimidade da decisão (*Dummy* Sim=1 ou Não=0);
- Decisão seguiu o voto do Relator (*Dummy* Sim=1 ou Não=0);
- Sustentação oral do advogado do produtor rural (*Dummy* Sim=1 ou Não=0);
- Sustentação oral do advogado da indústria (*Dummy* Sim=1 ou Não=0).

Os resultados estão apresentados na Tabela 26.

Tabela nº 26 – Tabela coeficientes do modelo de regressão PROBIT da variável “Decisão de Segunda instância favorável à manutenção do contrato” em função das variáveis: empresa ser goiana, presença de adiantamento de recursos financeiros, ano da decisão, comarca de origem, unanimidade da decisão, voto do relator e presença de sustentação oral do produtor rural ou da empresa

	Coeficientes
Adiantamento de recursos	1.190449** (0.5238747)
Empresa Goiana	0.3013074 (0.2606656)
Ano	0.4043839*** (0.1331905)
Comarca Itumbiara	0.384746 (0.3124436)
Comarca Edéia	0.3441786** (0.1535451)
Unanimidade da decisão	-0.1722546 (0.3133358)
Decisão seguiu o Voto do Relator	0.1149833 (0.5379157)
Sustentação oral produtor	-0.2519262 (0.3544538)
Sustentação oral indústria	0.2405627 (0.3469855)
Constante	-811.3728 (267.1437)
Número de observações = 161	
LR χ^2 (1) = 24.24	
Prob > χ^2 = 0.0039	
Pseudo R ² = 0.1051	
Log likelihood = -99.149205	

Erro padrão robusto. *** significante a 1% ** significante a 5% * significante a 10%.

Os resultados indicam que o modelo é significativo, mostrando que pelo menos uma das variáveis tem poder preditivo e o pseudo R², que mede o grau de ajuste do modelo, foi mais alto (10,5%) que no teste anterior. Também, nesse caso, acredita-se que há muitas outras variáveis que influenciam na decisão do juiz.

As variáveis: ano e processos provenientes da comarca de Edéia foram significantes. Os dados indicam que a probabilidade do contrato ser mantido aumentou a cada ano. A probabilidade por ano está na Tabela 27.

Tabela nº 27 – Tabela com a probabilidade de a decisão ser favorável à manutenção do contrato s quando o ano foi 2003, 2004, 2005, 2006 ou 2007, *ceteris paribus*

Ano	2003	2004	2005	2006	2007
Decisão=1	18,34%	30,29%	46,27	62,07%	76,79%

O outro resultado desse teste é que se o processo for de Edéia, a probabilidade de que o contrato seja mantido é de 56,24%, enquanto se for de outras Comarcas essa probabilidade é de 45,6%. Edéia foi a Comarca que mais enviou processos cujas decisões foram favoráveis aos produtores, o que pode explicar o resultado.

O fato de a empresa ser goiana não foi significativa na decisão da Segunda instância, diferentemente do que foi revelado na Primeira instância. Supõe-se que o fato se deve à pressão social, sentida mais fortemente pelo juiz da Comarca. Uma decisão contrária à manutenção dos contratos poderia levar indústrias a encerrar suas atividades em determinada região, gerando externalidades negativas para todos os agentes.

5.2.2.2.2 Amostra B

A amostra B contém 419 observações, pois contempla o voto e argumento de cada um dos 3 juízes que compõem a Turma julgadora de 140 Apelações, inclusive os que foram vencidos na votação.

Com essa amostra pretende-se testar por meio da regressão probit a influência das variáveis abaixo no voto individual do juiz e, caso sejam significantes, quanto influem na probabilidade do contrato ser mantido, *ceteris paribus*.

O modelo é composto por:

Variável dependente: Voto individual do Juiz de Segundo Grau;

Sucesso: Manutenção do contrato;

Variáveis *dummies* independentes:

- Papel do Juiz (Relator=1 Turma julgadora=0);
- Título (Desembargador=1 ou Doutor=0);
- Gênero (Masculino=1 ou feminino=0);
- Decisão seguiu o voto do Relator (Sim=1 ou Não=0);

- Unanimidade da decisão (Sim=1 ou Não=0);
- Sustentação oral do advogado do produtor rural (Sim=1 ou Não=0);
- Sustentação oral do advogado da indústria (Sim=1 ou Não=0);
- Antecipação de recursos financeiros ou insumos por parte da indústria (Presença=1 ou ausência=0);
- Decisões após 02/2006 (1ª decisão do STJ) (Sim=1 ou Não=0).

Assim, o modelo será:

$$P(\text{voto} = 1|x) = \Phi \left(\begin{array}{l} \beta_0 + \beta_1 \text{papel} + \beta_2 \text{titulo} + \beta_3 \text{genero} + \beta_4 \text{segr} + \beta_5 \text{unan} \\ \beta_6 \text{sustoralprod} + \beta_7 \text{sustoralempresa} + \beta_8 \text{adiant} + \beta_9 \text{stj} \end{array} \right)$$

Os resultados estão na Tabela 28.

Tabela nº 28 – Tabela coeficientes do modelo de regressão PROBIT da variável “Voto individual do Juiz de Segunda instância favorável à manutenção do contrato em função do papel do desembargador na decisão, título, gênero, presença das variáveis: decisão seguiu o voto do relator, unanimidade da decisão, sustentação oral do advogado do produtor, sustentação oral do advogado da indústria, adiantamento de recursos financeiros e decisão após a primeira sentença do STJ sobre o caso

	Coeficientes
Papel	0.0735059 (0.134958)
Título	0.5424701*** (0.2068692)
Gênero	0.3131007 (0.2052594)
Decisão seguiu o Voto do Relator	0.3023516 (0.3208232)
Unanimidade da decisão	-0.4585166** (0.2005503)
Sustentação oral produtor	-0.2525274 (0.2007895)
Sustentação oral indústria	0.6021073*** (0.1764282)
Adiantamento de recursos	1.331277*** (0.3263298)
STJ	0.524855*** (0.1396243)
Constante	-1.087678 (0.3506366)
Número de observações = 419	
LR $\chi^2(1)$ = 59.93	
Prob > χ^2 = 0.0000	
Pseudo R ² = 0.1072	
Log likelihood = -258.5066	

Erro padrão robusto. *** significante a 1% ** significante a 5% * significante a 10%.

Nesse modelo, foram consideradas significantes as variáveis: Título do juiz, unanimidade da decisão, sustentação oral da empresa, adiantamento de recursos e decisão do STJ. O sinal já indica que apenas a unanimidade possui relação negativa com o voto do juiz pela manutenção do contrato. Analisando essas variáveis, *ceteris paribus*, as probabilidades estão apresentadas na Tabela 29.

Tabela nº 29 – Tabela com a probabilidade de o voto individual do Juiz de Segunda instância ser favorável à manutenção do contrato s quando as variáveis título, unanimidade, sustentação oral do advogado da indústria, adiantamento de recursos financeiros e decisão após a primeira sentença do STJ tiveram como valor zero ou um, *ceteris paribus*

Variável significativa	Quando o valor foi = 0	Quando o valor foi = 1
Título	29,51%	50,15%
Unanimidade	62,16%	44,08%
Sustentação oral (empresa)	43,43%	66,88%
Adiantamento de recursos	44,07%	88,14%
Decisões após Fev/2006(STJ)	40,07%	60,77%

Os valores indicam que, quando o voto foi de um desembargador, a probabilidade de que sua decisão seja favorável ao contrato foi maior do que quando a decisão foi de um Juiz de Direito. Por outro lado, nos casos em que houve divergência da turma julgadora a probabilidade do resultado ser favorável à manutenção do contrato foi maior do que quando houve unanimidade.

Observa-se, também, que quando o advogado de defesa da indústria fez uma sustentação oral dos seus argumentos no momento do julgamento, a probabilidade de a decisão ser favorável a ela aumentou de 43 a 67%.

A principal alteração nas probabilidades deu-se quando foi considerada a presença de recursos financeiros no momento em que o contrato foi realizado, nesse caso a probabilidade de o contrato ser mantido foi de 88% contra 44% quando não houve esse adiantamento.

Também foi constatado que, após fevereiro de 2006, quando saiu a primeira decisão do STJ sobre o conflito, que foi favorável à manutenção do contrato, a probabilidade de a decisão do Tribunal de Justiça segui-la foi de 61% contra 40% do momento anterior.

5.2.2.2.3 Amostra C

O mesmo procedimento foi usado na amostra C, no entanto nessa amostra a variável dependente será a decisão individual do desembargador, para isso serão incluídas, no modelo, variáveis relacionadas com características pessoais dos desembargadores. Nesse caso, são 303 observações. O modelo será:

Variável dependente: Voto individual do desembargador

Sucesso: Manutenção do contrato

Variáveis independentes:

- Ano de Início do Desembargador no TJ;
- Idade;
- Promoção por Mérito (*Dummy* Sim=1 ou Não=0);
- Papel do desembargador (*Dummy* Relator=1 Turma julgadora=0);
- Unanimidade da decisão (*Dummy* Sim=1 ou Não=0);
- Decisão seguiu o voto do Relator (*Dummy* Sim=1 ou Não=0);
- Sustentação oral do advogado do produtor rural (*Dummy* Sim=1 ou Não=0);
- Sustentação oral do advogado da indústria (*Dummy* Sim=1 ou Não=0);
- Antecipação de recursos financeiros ou insumos por parte da indústria (*Dummy* Presença=1 ou ausência=0);
- Decisões após 02/2006(STJ) (*Dummy* Sim=1 ou Não=0).

Então, o modelo será:

$$P(\text{voto} = 1 | x) = \Phi \left(\begin{array}{l} \beta_0 + \beta_2 \text{iniciotj} + \beta_3 \text{idade} + \beta_4 \text{promomerito} + \beta_5 \text{papel} + \beta_6 \text{unan} + \beta_7 \text{segr} \\ \beta_8 \text{sustoralprod} + \beta_9 \text{sustoralempresa} + \beta_{10} \text{adiant} + \beta_{11} \text{stj} \end{array} \right)$$

Os resultados estão na Tabela 30.

Tabela nº 30 – Tabela coeficientes do modelo de regressão PROBIT da variável “Voto do Desembargador favorável à manutenção do contrato” em função do papel do desembargador na decisão, início como Desembargador no TJGO, idade, promoção por mérito, presença das variáveis: decisão seguiu o voto do relator, unanimidade da decisão, sustentação oral do advogado do produtor, sustentação oral do advogado da indústria, adiantamento de recursos financeiros e decisão após a primeira sentença do STJ sobre o caso

	Coeficientes
Início no TJGO	0.2032004*** (0.0520226)
Idade do Desembargador	-0.0162938 (0.0192901)
Promoção por mérito	0.4102018** (0.1863001)
Papel	0.0341564 (0.1725742)
Unanimidade da decisão	-0.7609494** (0.297493)
Decisão seguiu o Voto do Relator	0.3461321 (0.4781028)
Sustentação oral produtor	-0.1128172 (0.242259)
Sustentação oral indústria	0.5865364*** (0.2074577)
Adiantamento de recursos	1.505138*** (0.4094016)
STJ	0.4203435** (0.1658815)
Constante	-406.1748 (104.6097)
Número de observações = 303	
LR χ^2 (1) = 75,27	
Prob > χ^2 = 0.0000	
Pseudo R ² = 0.1896	
Log likelihood = -168.36212	

Erro padrão robusto. *** significante a 1% ** significante a 5% * significante a 10%.

Esse modelo também foi considerado significativo e o grau de ajuste foi o maior encontrado (18,9%). As variáveis significantes foram: ano de início no Tribunal de Justiça, promoção por mérito, unanimidade, sustentação oral da empresa, adiantamento de recursos e decisão do STJ. As probabilidades, caso os valores fossem zero ou um e quanto ao ano, *ceteris paribus*, estão nas Tabelas 31 e 32.

Tabela nº 31 – Tabela com a probabilidade de o voto individual do Desembargador ser favorável à manutenção do contrato e quanto às variáveis: promoção por mérito, unanimidade, sustentação oral do advogado da indústria, adiantamento de recursos financeiros e decisão após a primeira sentença do STJ tiveram como valor zero ou um, *ceteris paribus*

Variável significativa	Quando o valor foi = 0	Quando o valor foi = 1
Promoção por mérito	37,57%	53,72%
Unanimidade	68,13%	38,60%
Sustentação oral (empresa)	38,42%	61,48%
Adiantamento de recursos	39,03	89,00%
Decisões após Fev/2006(STJ)	36,97%	53,49%

Tabela nº 32 – Tabela com a probabilidade do voto individual de o Desembargador ser favorável à manutenção do contrato s quando o ano de início foi 2003, 2004, 2005 ou 2006, *ceteris paribus*

Ano de início no TJ	1998	2000	2002	2004	2005	2006
Voto=1	15,44%	27,05%	41,88%	57,98%	65,71%	72,84%

Os dados indicam que, quando a promoção de Juiz de Direito para Desembargador se deu por mérito, a probabilidade de sua decisão ser favorável à manutenção do contrato foi de 53% contra 37% para os casos das promoções serem por tempo ou por decisão administrativa.

As variáveis: unanimidade, sustentação oral, adiantamento de recursos e decisões após fevereiro de 2006, comportaram-se de forma semelhante ao modelo anterior, conforme esperado, uma vez que desembargadores foram responsáveis por 87% das decisões.

Outra informação relevante foi obtida quanto ao ano de início no Tribunal de Justiça: a probabilidade de o voto ser favorável à manutenção do contrato aumentou nos desembargadores que entraram recentemente, ou seja, a probabilidade de um desembargador que iniciou suas atividades no TJGO em 1998 votar favoravelmente à manutenção do contrato foi de 15%, enquanto para aqueles que entraram em 2006 essa probabilidade foi de 73%. Como a variável idade não foi significativa no modelo e, além disso, apresentou uma relação negativa, não é possível relacionar esse dado com sua idade.

O Quadro 1 consolida os principais resultados obtidos com essa pesquisa quantitativa.

Quadro nº 1 – Principais resultados da pesquisa quantitativa sobre decisões judiciais

37% das decisões de 1º Grau e 52% das decisões de 2º. Grau foram favoráveis aos produtores. Reversão de 50% da amostra.
Diversidade nos resultados das Comarcas. Em Edéia 68% das decisões foram favoráveis aos produtores, enquanto em Itumbiara 100% das decisões foram favoráveis à indústria.
O resultado entre as Câmaras Cíveis também se mostrou bastante divergente, em média 52% foram pró-produtores e 48% pró-indústria. Quando analisados os resultados por câmaras, notou-se, por exemplo, que na Segunda Câmara 97% dos resultados foram pró-indústria, enquanto na Terceira 83% foram pró-produtores.
75% das decisões de Apelações favoráveis aos produtores rurais estavam relacionadas ao que foi denominado aqui por “Nova orientação da teoria contratual”, que compreende os princípios da função social do contrato, de boa-fé e do equilíbrio econômico, artigos 421 e 422 do Novo Código Civil. Nas decisões favoráveis à indústria, o argumento mais freqüente foi o da não aplicabilidade da Teoria da imprevisão. Em 92% dos casos analisados, os juízes consideraram que a alteração ocorrida nos preços não pode ser interpretada como imprevista pelas partes e não justifica a anulação do contrato.
Alguns dos principais resultados do modelo econométrico, <i>ceteris paribus</i> , são: - Quando a decisão é de Segunda instância a probabilidade de o contrato ser mantido é de 47,82%, enquanto em Primeira instância esse percentual é de 62,73%.

- Quando a decisão é proveniente da Câmara Cível 1 a probabilidade de o contrato ser mantido é de 2,21% e na Câmara 3 esse valor é de 8,2%. Enquanto na Câmara 2 a probabilidade de o contrato ser mantido é de 99,7% e na Câmara 4 de 96,98%.
- Quando a empresa é goiana, *ceteris paribus*, a probabilidade de a decisão de Primeiro Grau ser favorável à manutenção dos contratos é de 76,4 %, enquanto, se não for essa probabilidade é de 47,4% (Em 53% dos casos da amostra, as indústrias possuem sede em Goiás).
- Em relação à decisão de segunda instância, as variáveis significantes foram ano e processos provenientes da comarca de Edéia. A probabilidade de o contrato ser mantido aumentou a cada ano (Em 2003, essa probabilidade foi de 18,34% e em 2007 76,79%), O outro resultado desse teste é que se o processo for de Edéia a probabilidade de que o contrato seja mantido é de 56,24%, enquanto se for de outras Comarcas essa probabilidade é de 45,6%. Edéia foi a Comarca que mais enviou processos cujas decisões foram favoráveis aos produtores, o que pode explicar o resultado.
- O fato de a empresa ser goiana não foi significativa na decisão da Segunda instância, diferentemente do que foi revelado na Primeira instância. Supõe-se que o fato se deve à pressão social, sentida mais fortemente pelo juiz da Comarca. Uma decisão contrária à manutenção dos contratos poderia levar indústrias a encerrar suas atividades em determinada região, gerando externalidades negativas para todos os agentes.

Variável dependente “voto do Juiz ou Desembargador favorável à manutenção do contrato”. Principais resultados, *ceteris paribus*:

- Quando o voto foi de um desembargador, a probabilidade de que sua decisão seja favorável ao contrato foi maior do que quando a decisão foi de um Juiz de Direito. Por outro lado, nos casos em que houve divergência da turma julgadora, a probabilidade de o resultado ser favorável à manutenção do contrato foi maior do que quando houve unanimidade.
- Quando o advogado de defesa da indústria fez uma sustentação oral dos seus argumentos no momento do julgamento a probabilidade de a decisão ser favorável a ela aumentou de 43 a 67%.
- A principal alteração nas probabilidades se deu quando foi considerada a presença de recursos financeiros no momento em que o contrato foi realizado, nesse caso, a probabilidade de o contrato ser mantido foi de 88% contra 44% quando não houve esse adiantamento.
- Nas decisões após fevereiro de 2006, quando saiu a primeira decisão do STJ sobre o conflito, que foi favorável à manutenção do contrato, a probabilidade de a decisão do Tribunal de Justiça segui-la foi de 61% contra 40% do momento anterior.

Variável dependente: “voto do Desembargador favorável à manutenção do contrato”.

Principais resultados, *ceteris paribus*, foram:

- Os dados indicaram que, quando a promoção de Juiz de Direito para Desembargador se deu por mérito, a probabilidade de sua decisão ser favorável à manutenção do contrato foi de 53% contra 37% para os casos das promoções serem por tempo ou por decisão administrativa.
- As variáveis: unanimidade, sustentação oral, adiantamento de recursos e decisões após fevereiro de 2006 se comportaram de forma semelhante ao modelo anterior, conforme esperado, uma vez que desembargadores foram responsáveis por 87% das decisões.
- A probabilidade de o voto ser favorável à manutenção do contrato aumentou nos desembargadores que entraram mais recentemente no Tribunal de Justiça de Goiás, ou seja, a probabilidade de um desembargador que iniciou suas atividades no TJGO em 1998 votar favoravelmente à manutenção do contrato foi de 15%, enquanto para aqueles que entraram em 2006 essa probabilidade foi de 73%. Como a variável idade não foi significativa no modelo e, além disso, apresentou uma relação negativa, não é possível relacionar esse dado com a idade deles.

6 INSTABILIDADE GERADA NO AMBIENTE ECONÔMICO

A partir da constatação do conflito ocorrido e do resultado das decisões judiciais, esse capítulo 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 trabalho¹⁹ 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% 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 17.

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).

¹⁹ A oficina de trabalho foi realizada em Goiânia na Escola de Agronomia da Universidade Federal de Goiás.

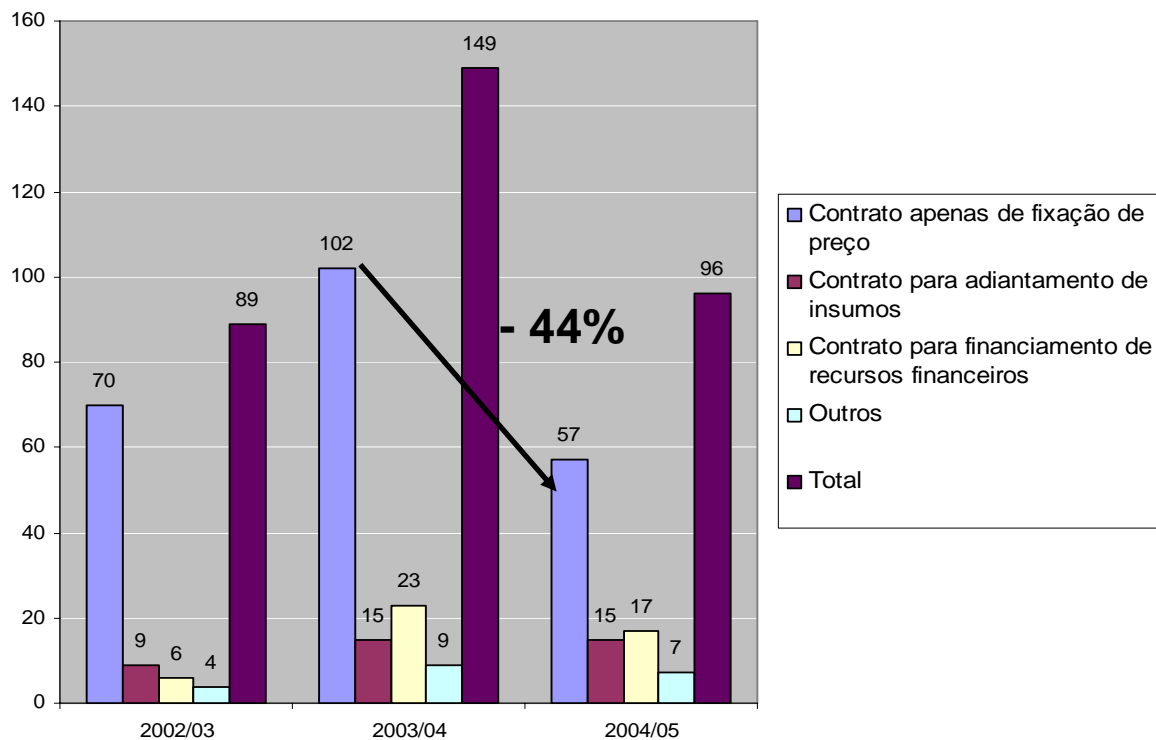


Gráfico n° 17 – Número de contratos realizados nas safras 2002/03, 2003/04 e 2004/05

Na pesquisa quantitativa, os produtores foram questionados quanto aos eventuais efeitos sofridos após o episódio das quebras contratuais. A Tabela 33 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 n° 33 – 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”.

Como foi mostrado nos resultados das análises, o fato de a empresa ser goiana foi significativa na decisão de primeira instância, diferentemente do que foi revelado na segunda instância. Supõe-se que o fato se deva à pressão social, sentida mais fortemente pelo juiz da Comarca. Uma decisão contrária à manutenção dos contratos pode levar indústrias a encerrar suas atividades em determinada região, como aconteceu em Edéia, o que gera externalidades negativas para todos os agentes.

Essa pressão social pode ser traduzida em números para as duas cidades citadas. Em Itumbiara, sede da Caramuru, a situação foi oposta, 100% das decisões foram favoráveis à manutenção do contrato. A Tabela 34 mostra os dados quanto ao Produto Interno Bruto (PIB) de Itumbiara e Edéia de 2004. Vê-se que a agropecuária representa em Edéia 60% e em Itumbiara 7% do PIB. Por outro lado, o valor adicionado da indústria representa em Itumbiara 50% do PIB. Além disso, Edéia com a população de 10.851 habitantes foi o 16^o maior produtor de grãos do Estado em 2005²⁰, Itumbiara foi o 19^o (GOIAS, 2005).

²⁰ Em 2005, a maior produção de grãos foi do município de Jataí.

Tabela nº 34 – Produto interno bruto e População de Edéia e Itumbiara

	Edéia	Itumbiara
Valor adicionado na agropecuária (mil reais)	66.268	84.206
Valor adicionado na indústria	9.222	602.449
PIB (mil reais)	110.453	1.196.284.
População (habitantes)	10.851	84.947

Fonte: Tabela elaborada com dados do IBGE, Produto Interno Bruto 2004

A maior parte das empresas entrevistadas declarou não realizar mais contratos com preços prefixados de soja sem adiantamento de recursos. As mesmas declararam que apenas continuaram os contratos com antecipação de recursos financeiros e insumos, pois, segundo eles esses contratos tiveram menos casos de decisões favoráveis à sua anulação, fato confirmado na pesquisa empírica.

As duas principais empresas goianas, Selecta e Caramuru, foram entrevistadas e declararam a mesma posição das demais. Antes do conflito, 40% das compras da Selecta eram provenientes de contratos com preço prefixados, depois passaram a ser realizados apenas contratos com financiamento, porém houve uma concentração do crédito, com redução de 60% dos produtores que o recebem. A empresa optou por sair da dependência da compra por soja verde, agora 22% da compra é proveniente de contratos de financiamento com produtores selecionados e o restante vem do mercado *spot*. Foi comentado por essa empresa que ocorreu uma redução de 15% da área plantada em função da escassez de crédito. Eles tiveram cerca de 140 ações judiciais e optaram pela negociação de acordos após a decisão de Segunda Instância para encerrar os processos jurídicos.

A Caramuru declarou, em entrevista, que a inadimplência em contratos de fixação de preços sem adiantamento foi de cerca de 10% em 2003/4 contra 1,6% em contratos com adiantamento. Como consequência, a primeira modalidade de contratos não é mais praticada e, já na safra de safra de 2004/05, o volume de recursos financeiros e insumos envolvidos em contratos reduziu-se para 30% do que era praticado na safra anterior, percentual esse que se manteve na safra 2006/07.

A empresa Dreyfus retomou a realização de contrato de compra antecipada para a safra 2007/2008, porém em escala reduzida e apenas com produtores selecionados.

7 DISCUSSÃO CONCLUSIVA

O contrato de compra e venda antecipada de soja mostrou-se incapaz de atuar como mecanismo eficiente para enfrentar grandes oscilações de preço. As empresas entrevistadas declararam 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, foi constatado que, desde o início da utilização desses contratos, os 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 norte-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 esse 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 desse fato. A maior parte dos produtores entrevistados declarou que sentiu o efeito das quebras contratuais dos outros produtores. As conseqüências mais citadas foram: maior exigência de garantias para crédito e custeio, maior dificuldade para negociar com a empresa e redução do volume de contratos de venda antecipada efetuados.

De acordo com produtores e indústrias, a redução no volume de contratos a termo deve-se 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.

Foi observado que as indústrias/*tradings* efetuaram, no ano seguinte menos contratos de compra antecipada de soja verde, quando comparado ao mesmo período do ano anterior. Não está claro se existe causalidade entre a insegurança jurídica devido às diferentes decisões dos tribunais, no entanto, em uma oficina de trabalho realizada com os agentes, foi citado que, caso a decisões continuem a favor das rescisões contratuais, as empresas poderão transferir suas atividades para outro Estado que lhes confira maior segurança jurídica.

Foi mostrado, na pesquisa quantitativa sobre as decisões judiciais, que existe uma relevante divergência sobre o entendimento do conflito entre primeira e segunda instância e entre as Câmaras Cíveis do Tribunal de Justiça. Os dados exemplificam o problema da imprevisibilidade no judiciário brasileiro, que implica em um dilema para as organizações.

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. 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 dessa transação para os dois agentes.

A forma pela qual a quebra de contratos é decidida nos tribunais gera impactos nas estratégias das organizações. O resultado da pesquisa é explicado pela teoria, que diz que quando as “regras do jogo” não são claras para os agentes há incerteza, aumento dos custos de transação nas negociações e as sanções econômicas são relevantes.

É importante notar que o Judiciário influencia o ambiente de negócios, pois as suas decisões produzem efeitos que repercutem nas ações dos agentes privados. Ao decidir pela parte hipossuficiente, o juiz gera efeitos secundários que acarretam a diminuição dos contratos, dificultando a negociação futura para todos os agentes. As empresas ficaram receosas de negociar, uma vez que não puderam contar com a segurança jurídica de que o contrato seria cumprido. A falta de consideração dos efeitos econômicos de segunda ordem pode ser interpretada como “miopia econômica” do Judiciário.

8 REFERÊNCIAS

ARIDA, Pécisio; BACHA, Edmar Lisboa; RESENDE, André Lara. *Credit, Interest, and Jurisdictional Uncertainty: Conjectures on the Case of Brazil*. Rio de Janeiro: Instituto de Estudos de Política Econômica. 2004.

ARRUÑADA, Benito; *Human Nature and Institutional environment*. Working Paper n. 822. Barcelona: Universitat Pompeu Fabra, 2006. (Working Paper Series).

_____; ANDONOVA, Veneta. *Judges' Cognition and Market Order*. Working Paper n. 768. Barcelona: Universitat Pompeu Fabra, 2004. (Working Paper Series).

_____. Instituições de mercado e competência do judiciário. In: ZYLBERSZTAJN, Decio; SZTAJN, Rachel. (Org.) **Direito & Economia: Análise Econômica do Direito e das Organizações**. São Paulo: Campus, 2005.

AZEVEDO, Paulo Furquim. **Integração Vertical e Barganha**. São Paulo, 1995. Tese (Doutorado em Economia) – Programa de Pós-Graduação em Economia, Departamento de Economia, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo, São Paulo.

BAKER, George; GIBBONS, Robert; MURPHY, Kevin. *Relational Contracts and the Theory of the Firm*, *Quarterly Journal of Economics*. V.117 (1), p. 39-84, February 2002.

BARZEL, Yoram. *Economic Analysis of Property Rights*. 2nd. ed. Cambridge: Cambridge University Press. 1997.

BRASIL. Lei n. 8.929, 22/08/1994. 1994. **Leis**. Casa Civil, Subchefia para assuntos jurídicos. Disponível em: <<http://www.planalto.gov.br/ccivil/LEIS/L8929.htm>>. Acesso em: 15/04/2007.

CENTRO DE ESTUDOS AVANÇADOS EM ECONOMIA APLICADA - CEPEA/ESALQ/USP. **Série história de preços da saca de 60 kg de soja de 1997 a 2007 em Reais e em dólares**. 2007. Disponível em: <<http://www.cepea.esalq.usp.br/xls/SSOJA.XLS>> Acesso em: 10/07/2007.

COASE, Ronald Harry. *The Nature of the Firm*. *Economica*, n. 4, p. 386-405, 1937.

_____. *The problem of social cost*. *The Journal of Law and Economics*. V.3. p.1-44. Chicago: *The University of Chicago Press*, 1960.

Companhia Nacional de Abastecimento - CONAB. Ministério da Agricultura Pecuária e Abastecimento. **Pib Agropecuário**. 2004. Disponível em: <<http://www.conab.gov.br/download/indicadores/0802-PIB-Agropecuario.pdf>> Acesso em 15/07/2005.

_____. **Indicadores da Agropecuária**. Ano XV, N. 6. Junho 2006. Disponível em: <<http://www.conab.gov.br/download/indicadores/pubindicadores.pdf>> Acesso em: 20/11/2006.

_____. **Série Histórica de Produção. Safras de 1976/77 a 2006/07**. 2007. Disponível em: <<http://www.conab.gov.br>>. Acesso em: 17/06/2007.

COSTA, Wagner Venezian; AQUAROLI, Marcelo. **Dicionário Jurídico**. São Paulo: WVC, 2006.

DELGADO, Mario Luiz; ALVES, Jones Figueiredo. **Questões Controvertidas no Novo Código Civil**. Vol. 2. São Paulo: Método, 2006. (Série Grandes Temas de Direito Privado).

GAZETA MERCANTIL: ANALISES & COTAÇÕES. Indústria restringe compras de soja. 28/09/2004. Disponível em: <http://www.soja.agr.br/news/category_news.asp?IDCategory=15&IDNews=727#727>. Acesso em: 18/10/2004.

GOIÁS: Portal do Agronegócio. Goiás: Maiores produtores de Grãos em 2005. **Anuário Estatístico**. 2005. Disponível em: <<http://www.agronegocio.goias.gov.br>>. Acesso em: 01/11/2007.

HAIR, J. F. *et al.* **Análise Multivariada de dados**. 5. ed. Porto Alegre: Bookman, 2005.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA – IBGE: Informações estatísticas. Cidades. **Produto interno Bruto 2004**. 2004. Disponível em: <<http://www.ibge.gov.br/cidadesat/>>. Acesso em: 05/11/2007.

JANK, Marcos Sawaya. Sistema de comercialização antecipada de soja sob ameaça. **Valor Econômico**. Opinião, São Paulo, p. A 10, 07/05/2004.

KARANTININIS, Kostas; ZYLBERSZTAJN, Decio. *The Global Farmer: Typology, Institutions and Organization*. In: *Annual Conference of the International Society for New Institutional Economics-INSIE: Institutions and Economic and Political Behavior*, 8, 2004, Tucson, Arizona, USA. **Anais eletrônicos**. September 30 - October 3, 2004, Disponível em: <<http://www.isnie.org/ISNIE04/Papers/karantininis.pdf>> Acesso em: 20/08/2006.

KLEIN, Benjamin. Contracts and incentives: The Role of Contracts Terms in Assuring Performance. In: WERIN, L and WIJKANDER, R. **Contract Economics**. Oxford, Blackwell, 1992.

KLEIN, Benjamin; CRAWFORD, Robert; ANCHIAN, Armen. *Vertical Integration, Appropriable Rents and The competitive Contracting Process*. *Journal of Law and Economics*. Chicago, v. 21, p.297-326. October, 1978.

LAZZARINI, Sérgio; NUNES, Rubens. Competitividade do Sistema agroindustrial da soja. In: Competitividade do *Agribusiness* Brasileiro. Relatório Final. São Paulo: Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA), Programa de Estudos dos Negócios do Sistema Agroindustrial (PENSA), Julho de 1998. (4 volumes).

Ministério da Agricultura e Pecuária e Abastecimento - MAPA. **Soja: Principais países produtores 2007**. Disponível em: <www.agricultura.gov.br> Consultado em 16/06/2007.

MAROCO, João. **Análise estatística**: Com utilização do SPSS. 3 ed.Lisboa: Silabo, 2007.

MELLO, C., M.; ESTEVES, T. A. **O Novo Código Civil Comentado**. Vol. I, Ed. Freitas Bastos, 2002, pág. 321.

MENSONÇA DE BARROS *et al.* 2004/2005: uma safra difícil. **O Estado de São Paulo**. Economia. B2. 18/10/2004.

NASSIF, L. As liminares e a soja verde. **Folha de São Paulo**. 15/10/2004. Disponível em: <<http://clipping.planejamento.gov.br/Noticias.asp?NOTCod=156625>> . Acesso em: 15/10/04.

NORTH, Douglass. **Institutions, Institutional Change and Economic Performance**. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.

_____. *Institutions*. **Journal of Economic Perspectives**. V 5, N. 1, p. 97-112. Winter, 1991.

PINHEIRO, Armando Castelar. Direito e economia num mundo globalizado: cooperação ou confronto? In: TIMM, Luciano Benetti. **Direito e Economia**. São Paulo: IOB Thomson, 2005.

_____. **Judiciário, Reforma e Economia: A Visão dos Magistrados**. Instituto de Estudos Econômicos, Sociais e Políticos de São Paulo (Idesp), 2002.

REALE, Miguel. **Função Social do Contrato**. 2004. Disponível em <<http://www.miguelreale.com.br/artigos/funsoccont.htm>> Acesso em: 15/06/2005.

REZENDE, Cynthia Leles. **Factoring: Teoria x Prática**. Brasília, 2007. Monografia (Curso de bacharelado Direito) – Faculdade de Direito do Centro Universitário de Brasília.

RIBEIRO, Ivan. *Robin Hood vs. King John Redistribution: How Do Local Judges Decide Cases In Brazil?*. In: *LATIN AMERICAN AND CARIBBEAN LAW AND ECONOMICS ASSOCIATION - ALACDE*, 2007, Brasília. **Annual Papers**. Brasília: ALACDE, 2007.

SZTAJN, Rachel; GORGA, Érica. Tradições do Direito. *In: ZYLBERSZTAJN, Decio; SZTAJN, Rachel. (Org.) Direito & Economia: Análise Econômica do Direito e das Organizações.* São Paulo: Campus, 2005.

SANTOS, Antônio Jeova. **Função Social do Contrato.** Lesão e Imprevisão no CC/2002 e no CDC. 2. ed. São Paulo: Método, 2004.

TIMM, Luciano Benetti. Direito, Economia e a Função Social do Contrato. **Revista do Direito Bancário e do Mercado de Capitais.** Editora Revista dos Tribunais. Ano 9, 33, p.15-31, 2006.

WATANABE, Kassia. **Relações contratuais no agribusiness.** Pisa, 2007. Tese (Doutorado em Ciências Sociais) - *Settore di Scienze Politiche, Classe Accademica di Scienze Sociali, Scuola Superiore di Studi Universitari e di Perfezionamento Sant'Anna di Pisa.*

WILLIAMSON, Oliver. **The Economic Institutions of Capitalism.** Nova York: Free Press, 1985.

_____. *Comparative economic organization: the analysis of discrete structural alternatives.* *Administrative Science Quarterly*, n. 36, p.269-296, June 1991.

_____. *Transaction Cost Economics and Organization Theory.* Berkeley: University of California. Unpublished manuscript, 1993.

_____. *The Mechanisms of Governance.* Oxford, New York: Oxford University, 1996.

WOOLDRIDGE, Jeffrey. **Introdução à econometria:** uma abordagem moderna. São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2006.

ZAFALON, M. Múltis movimentam 55% da safra de soja. **Folha de São Paulo.** Folha Dinheiro. São Paulo, 06/03/2005.

ZYLBERSZTAJN, Decio. **Estruturas de governança e Coordenação do Agribusiness: uma aplicação da Nova Economia das Instituições.** 1995. Tese (Livre Docência em Administração) – Programa de Pós-Graduação em Administração, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo.

ZYLBERSZTAJN, Decio *et al.* **Melhoria do ambiente de negócios brasileiros: uma análise de contratos e instituições nos agronegócios.** Relatório de pesquisa. São Paulo: *Tinker Foundation* e Universidade de São Paulo, 2005.

ZYLBERSZTAJN, Decio; FARINA, Elizabeth Maria Mercier Querido. *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.

ZYLBERSZTAJN, Decio; NADALINI, Ligia. **Tomatoes and Courts**: agro-industrial strategy in face of weak property rights. São Paulo: Departamento de Administração, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo, 2005. (Série de Working Papers).

ZYLBERSZTAJN, Decio; SZTAJN, Rachel (Org.) **Direito & Economia**: Análise Econômica do Direito e das Organizações. São Paulo: Campus, 2005.

GLOSSÁRIO

Ação declaratória: Ação de conhecimento, cuja finalidade é uma declaração judicial a respeito de determinada relação jurídica.

Acórdão: Julgado, decisão proferida por órgão colegiado. Caracteriza-se por ser decisão coletiva, tomada por voto dos juízes componentes do tribunal, corte ou câmara.

Agravo de instrumento: Recurso cabível das decisões proferidas durante o processo. Deve ser interposto no prazo de cinco dias, a contar da data da ciência do despacho denegatório do recurso.

Alienação fiduciária: Negócio jurídico pelo qual uma das partes, denominada fiduciária, adquire em confiança a propriedade de um bem móvel, assumindo a obrigação de devolvê-lo quando for verificado o fato a que tenha sido subordinada tal obrigação ou quando lhe seja pedida a restituição.

Apelação: É o recurso que se interpõe de decisão definitiva de primeira instância, para a instância imediatamente superior, a fim de pleitear a reforma, total ou parcial da sentença com que a parte não se conformou.

Arresto: Apreensão de um bem objeto de litígio ou de bens de um devedor necessários à garantia de dívida líquida e certa, cuja cobrança está sendo promovida ou vai ser promovida em juízo, feita a pedido do credor.

Ato jurídico: Segundo a lei civil, é todo ato lícito que tenha o objetivo imediato de adquirir, resguardar, transferir, modificar ou extinguir direitos. Ato decorrente da manifestação da vontade, produzindo efeitos jurídicos.

Câmara: Divisão de um tribunal judiciário para julgar questões de determinada natureza.

ceteris paribus: Expressão do latim traduzida como “todo o mais é constante” ou “mantidas inalteradas todas as outras variáveis”.

Cível: Termo utilizado para distinguir as ações que se fundam no Direito Civil e os juízes ou tribunais a quem são confiadas essas causas.

Comarca: Designa o território compreendido pelos limites em que se encerra a jurisdição de um Juiz de Direito

Embargo de declaração: Será cabível quando houver obscuridade, contradição e omissão do juiz, na sentença ou acórdão, suspendendo assim, o prazo para outros recursos. Ver artigos 535 a 538 do CPC.

Inteiro teor do Acórdão - Breve relatório sobre o caso e a argumentação que justifica o voto prevalecente do Relator ou Redator

Jurisprudência: Orientação uniforme dos tribunais na decisão de casos semelhantes.

Pacta sunt servanda: Expressão em latim cujo significado é: “Há que se cumprir os pactos”.

Recurso especial: Recurso de competência do Superior Tribunal de justiça, cabível nas causas decididas pelos tribunais dos Estados ou Distrito Federal.

ANEXO A - QUESTIONÁRIO APLICADO AOS PRODUTORES RURAIS



UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO (USP)
Contratos e Instituições nos Agronegócios

Bom dia/Boa tarde. Eu trabalho na Universidade de São Paulo, no PENZA, que é o Programa de agronegócios da USP. Estamos fazendo uma pesquisa junto aos produtores de soja de todo o Brasil.

1. O(A) Sr.(a) é produtor de soja?

- Sim – CONTINUAR
 Não – Encerrar

Este estudo chama-se Contratos e Instituições nos Agronegócios, é Coordenado pelo Prof. Decio Zylbersztajn, professor Titular da Faculdade de Administração da USP. A pesquisa 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.

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

- Não Sim

Em caso afirmativo, como podemos enviar o documento?

Correio: _____

E-mail: _____

IDENTIFICAÇÃO

Entrevistador:	
3. Data / /2005	Nº.
4. Hora Início:	
5. Nome Completo:	

6. Ocupação Principal:
7. Início na Atividade Agrícola: / /
8. Ano de Nascimento:
9. Telefone: ()
10. Fax: ()
11. Município:
12. O Sr. opera como: <input type="checkbox"/> Pessoa Física <input type="checkbox"/> 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"/> %

13. 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

14. 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"/> %

15. 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"/> %

16. 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:		

17. 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

18. 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:

	2002/2003	2003/2004	2004/2005
Contrato apenas de fixação de preço			
Contrato para adiantamento na forma de insumos			
Contrato para financiamento na			

forma de Recursos financeiros				na forma de insumos			
Outro. Qual?				Contrato para financiamento na forma de Recursos financeiros	R\$ _____	R\$ _____	R\$ _____
5. Qual a porcentagem total da safra negociada nos contratos de venda antecipada?	2002/2003 _____ %	2003/2004 _____ %	2004/2005 _____ %	Outro. Qual?	R\$ _____	R\$ _____	R\$ _____
6. Com quantas empresas e/ou cooperativas realizou contratos de venda antecipada de soja nos três últimos anos?	2002/2003 _____	2003/2004 _____	2004/2005 _____				

2002/2003	2003/2004	2004/2005

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)

	2002/2003	2003/2004	2004/2005
Contrato apenas de fixação de preço	R\$ _____	R\$ _____	R\$ _____
Contrato para adiantamento	R\$ _____	R\$ _____	R\$ _____

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

	Empresa
2002	1.
2003	2.
2004	3.

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

	2002/2003	2003/2004	2004/2005
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?

	Ano
1.	
2.	
3.	

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

Contrato	2002/2003	2003/2004	2004/2005
Armazém mais próximo	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Tempo de relacionamento	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Não tem escolha	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Relacionamento pessoal com o vendedor	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Melhor preço	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Garantias exigidas	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Prazo de recebimento	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Possibilidade de negociação	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Outra: _____	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

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

Contrato	2002/2003	2003/2004	2004/2005
Preço por saco de 60 Kg.(R\$)			
Valor da multa (R\$)			
Prazo para entrega da soja (meses)			
Prazo para pagamento pela soja (meses)			

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?

Contrato	2002/2003	2003/2004	2004/2005
Não exigiu garantias	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Fiança	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Exigência de aval	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Hipoteca da fazenda	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Hipoteca de imóvel urbano	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
CPR	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
CPR com aval	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Penhor da produção	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Penhor de veículos e/ou maq. agrícolas	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Alienação fiduciária	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Outra. Qual?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

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?

	2002/2003	2003/2004	2004/2005
Não houve negociação	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Taxa de juros	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Preço	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Prazo de pagamento	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Garantias exigidas	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Multa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Outra. Qual?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

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

	2002/2003	2003/2004	2004/2005
Não foram definidas regras apenas verbalmente	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Preço	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Prazo	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Variação cambial	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Frete	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Outra. Qual?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

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

	2002/2003	2003/2004	2004/2005
Nenhuma	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
1	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

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

	2002/2003	2003/2004	2004/2005
Cadastro do produtor atualizado junto ao agente financiador	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Elaboração de projeto técnico	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Documentação exigida	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• CIR/Incra	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• ITR	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Matrícula do imóvel no Cartório de Registro de Imóveis	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Carta de compromisso de comercialização	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Registro de garantia	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Seguro agrícola	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Encaminhamento interno para avaliadores	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ajustes solicitados pelos avaliadores	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Registro da CPR em cartório	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Análise de crédito em sistemas como SERASA e SISBACEN	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Análise de risco através de sistema próprio do agente financiador	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Outros _____	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

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?

	2002/2003	2003/2004	2004/2005
Nenhuma falha	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Atrasou o prazo	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Quantidade comprada diferente do combinado	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Outra:	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

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

<input type="checkbox"/> 2002/2003	<input type="checkbox"/> 2003/2004	<input type="checkbox"/> 2004/2005	<input type="checkbox"/> _____
------------------------------------	------------------------------------	------------------------------------	--------------------------------

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

2002 _____%	2003 _____%	2004 _____%
-------------	-------------	-------------

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?

Ano:		
Quebra de safra	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Aumento nos custos de produção	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Elevação do preço da saca de soja	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Produtores da região se beneficiaram com o rompimento dos contratos	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Outra	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

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

Ano:		
1.	R\$	R\$
2.	R\$	R\$

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 multa 1 _____% 2 _____%

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?

Agricultor.

Outra parte Qual? 1 _____ e

2 _____

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?

Processos	1	2
Não houve acordo	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Antes do início da ação judicial	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Durante a ação judicial	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

48. Quais as condições negociadas neste acordo extrajudicial?

Processos		
Não se aplica	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Preço	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Quantidade	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Prazo	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Outra:	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

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?

Empresa	1	2
Não houve reação	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Deixou de comprar	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Exigiu mais garantias na negociação seguinte	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Reduziu o crédito	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Cobrou a multa prevista no contrato	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Reduziu a quantidade comprada	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Outra:	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

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>muito</i> <input type="radio"/> <i>pouco</i>	<input type="radio"/> <i>pouco</i> <input type="radio"/> <i>muito</i> <input type="radio"/> <i>totalmente</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>muito</i> <input type="radio"/> <i>pouco</i>	<input type="radio"/> <i>pouco</i> <input type="radio"/> <i>muito</i> <input type="radio"/> <i>totalmente</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>muito</i> <input type="radio"/> <i>pouco</i>	<input type="radio"/> <i>pouco</i> <input type="radio"/> <i>muito</i> <input type="radio"/> <i>totalmente</i>

58. As estratégias de negociação das empresas são iguais

Concordo	Discordo
<input type="radio"/> <i>totalmente</i> <input type="radio"/> <i>muito</i> <input type="radio"/> <i>pouco</i>	<input type="radio"/> <i>pouco</i> <input type="radio"/> <i>muito</i> <input type="radio"/> <i>totalmente</i>

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

Concordo	Discordo
<input type="radio"/> <i>totalmente</i> <input type="radio"/> <i>muito</i> <input type="radio"/> <i>pouco</i>	<input type="radio"/> <i>pouco</i> <input type="radio"/> <i>muito</i> <input type="radio"/> <i>totalmente</i>

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

Concordo	Discordo
<input type="radio"/> <i>totalmente</i> <input type="radio"/> <i>muito</i> <input type="radio"/> <i>pouco</i>	<input type="radio"/> <i>pouco</i> <input type="radio"/> <i>muito</i> <input type="radio"/> <i>totalmente</i>

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

Concordo	Discordo
<input type="radio"/> <i>totalmente</i> <input type="radio"/> <i>muito</i> <input type="radio"/> <i>pouco</i>	<input type="radio"/> <i>pouco</i> <input type="radio"/> <i>muito</i> <input type="radio"/> <i>totalmente</i>

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

Concordo	Discordo
<input type="radio"/> <i>totalmente</i> <input type="radio"/> <i>muito</i> <input type="radio"/> <i>pouco</i>	<input type="radio"/> <i>pouco</i> <input type="radio"/> <i>muito</i> <input type="radio"/> <i>totalmente</i>

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

ANEXO B – DECISÕES JUDICIAIS ANALISADAS DO TRIBUNAL DE JUSTIÇA DE GOIÁS

NÚMERO NA AMOSTRA	CÂMARA CIVIL	DATA DO ACÓRDÃO	RELATOR	NÚMERO DA APELAÇÃO CIVIL	NÚMERO DO PROCESSO	COMARCA
1	1	18/11/2003	DR(A). CARLOS ALBERTO FRANCA	71080-0/188	200301188763	ITUMBIARA
2	2	9/12/2003	DES. GILBERTO MARQUES FILHO	72061-8/188	200301394843	ITUMBIARA
3	1	9/12/2003	DR(A). CARLOS ALBERTO FRANCA	71512-4/188	200301375717	ITUMBIARA
4	3	16/12/2003	DES. JOAO WALDECK FELIX DE SOUSA	71851-5/188	200301664115	ITUMBIARA
5	3	16/12/2003	DES. JOAO WALDECK FELIX DE SOUSA	71999-0/188	200301394720	ITUMBIARA
6	3	30/12/2003	DES. NELMA BRANCO FERREIRA PERILO	71331-0/188	200301425773	ITUMBIARA
7	2	12/2/2004	DES. ALFREDO ABINAGEM	71854-0/188	200301375776	ITUMBIARA
8	1	17/2/2004	DES. LEOBINO VALENTE CHAVES	73079-2/188	200301836870	ITUMBIARA
9	1	2/3/2004	DR(A). CARLOS ALBERTO FRANCA	71842-7/188	200301375830	ITUMBIARA
10	3	25/3/2004	DES. JOAO WALDECK FELIX DE SOUSA	71420-0/188	200301425595	ITUMBIARA
11	3	25/3/2004	DES. NELMA BRANCO FERREIRA PERILO	73404-5/188	200301895591	ITUMBIARA
12	3	25/3/2004	DES. JOAO WALDECK FELIX DE SOUSA (REDATOR)	73303-2/188	200301895559	ITUMBIARA
13	4	15/4/2004	DR(A). SANDRA REGINA TEODORO REIS	72657-8/188	200301673505	ITUMBIARA
14	4	15/4/2004	DR(A). SANDRA REGINA TEODORO REIS	71676-0/188	200301375890	ITUMBIARA
15	1	20/4/2004	DES. LEOBINO VALENTE CHAVES	74080-8/188	200302378680	MINEIROS
16	2	29/4/2004	DES. GERALDO SALVADOR DE MOURA	72460-8/188	200301394789	ITUMBIARA
17	2	4/5/2004	DES. GILBERTO MARQUES FILHO	74270-0/188	200302361817	ITUMBIARA
18	4	20/5/2004	DES. ALMEIDA BRANCO	71708-6/188	200301375687	ITUMBIARA
19	1	22/6/2004	DES. LEOBINO VALENTE CHAVES	76216-7/188	200400247652	ITUMBIARA
20	2	19/8/2004	DES. GILBERTO MARQUES FILHO	77443-3/188	200400674364	SANTA HELENA DE GOIAS
21	3	19/8/2004	DR(A). MIGUEL D'ABADIA RAMOS JUBE (REDATOR)	75130-3/188	200302642832	ITUMBIARA
22	3	19/8/2004	DR(A). MIGUEL D'ABADIA RAMOS JUBE (REDATOR)	76038-7/188	200400247709	ITUMBIARA
23	2	24/8/2004	DES. GERALDO SALVADOR DE MOURA	71641-0/188	200301490788	ITUMBIARA

24	4	9/9/2004	DR(A). G. LEANDRO S. CRISPIM	79404-1/188	200401187211	EDEIA
25	4	16/9/2004	DES. ALMEIDA BRANCO	79786-2/188	200401258267	EDEIA
26	1	21/9/2004	DR(A). JEOVA SARDINHA DE MORAES	77522-7/188	200400701302	EDEIA
27	3	23/9/2004	DES. WALTER CARLOS LEMES	79843-7/188	200401275056	EDEIA
28	1	24/9/2004	DES. LEOBINO VALENTE CHAVES	80876-7/188	20040154399	EDEIA
29	1	24/9/2004	DR(A). JEOVA SARDINHA DE MORAES	79859-2/188	200401340591	EDEIA
30	3	5/10/2004	DES. FELIPE BATISTA CORDEIRO	79228-8/188	200401117434	SANTA HELENA DE GOIAS
31	3	9/11/2004	DES. JOAO WALDECK FELIX DE SOUSA	80959-3/188	200401580290	EDEIA
32	3	9/11/2004	DES. WALTER CARLOS LEMES	80793-0/188	200401544022	GOIATUBA
33	2	11/11/2004	DES. ALFREDO ABINAGEM	80668-8/188	20040151801	EDEIA
34	2	11/11/2004	DES. MARILIA JUNGSMANN SANTANA	80641-8/188	200401518285	EDEIA
35	4	18/11/2004	DES. ALMEIDA BRANCO	81941-4/188	20040177249	SANTA HELENA DE GOIAS
36	1	30/11/2004	DES. LEOBINO VALENTE CHAVES	82254-6/188	200401832885	EDEIA
37	3	7/12/2004	DES. JOAO WALDECK FELIX DE SOUSA	82160-5/188	200401825757	EDEIA
38	1	14/12/2004	DES. JURACI COSTA	81059-5/188	200401624085	EDEIA
39	1	14/12/2004	DES. JOAO UBALDO FERREIRA	82295-0/188	200401832893	EDEIA
40	4	16/12/2004	DES. CARLOS ESCHER	82192-0/188	200401833083	EDEIA
41	1	21/12/2004	DES. JOAO UBALDO FERREIRA	82245-8/188	200401832907	EDEIA
42	4	23/12/2004	DES. ALMEIDA BRANCO	83122-9/188	200402057656	EDEIA
43	1	22/2/2005	DES. LEOBINO VALENTE CHAVES	83425-7/188	200402118990	JOVIANIA
44	1	22/2/2005	DES. LEOBINO VALENTE CHAVES	83442-5/188	200402118736	GOIATUBA
45	1	22/2/2005	DES. LEOBINO VALENTE CHAVES	82254-6/188	200401832885	EDEIA
46	4	24/2/2005	DES. ALMEIDA BRANCO	84067-3/188	200402205388	EDEIA
47	1	1/3/2005	DES. LEOBINO VALENTE CHAVES	84352-0/188	200402192871	ITUMBIARA
48	2	8/3/2005	DES. GILBERTO MARQUES FILHO	83277-6/188	200402118000	GOIATUBA
49	2	10/3/2005	DES. MARILIA JUNGSMANN SANTANA	80953-4/188	200401577753	EDEIA
50	2	15/3/2005	DES. MARILIA JUNGSMANN SANTANA	82183-2/188	200401752733	QUIRINOPOLIS
51	4	17/3/2005	DES. STENKA I. NETO	83554-2/188	200402150702	EDEIA
52	4	31/3/2005	DES. STENKA I. NETO	84603-0/188	200402356300	JOVIANIA
53	1	26/4/2005	DES. VITOR BARBOZA LENZA	80850-5/188	200401544057	EDEIA
54	3	28/4/2005	DES. FELIPE BATISTA CORDEIRO	83707-4/188	200402140871	ITUMBIARA
55	4	28/4/2005	DES. ALMEIDA BRANCO (REDATOR)	83237-0/188	200402017220	ITUMBIARA
56	3	28/4/2005	DES. JOAO WALDECK FELIX DE SOUSA	85219-0/188	200500098870	ITUMBIARA
57	2	12/5/2005	DES. GILBERTO MARQUES FILHO	84020-0/188	200402192782	ITUMBIARA

58	4	17/5/2005	DES. ALMEIDA BRANCO	85777-4/188	200500230581	ITUMBIARA
59	4	31/5/2005	DES. ALMEIDA BRANCO	85947-4/188	200500316761	SANTA HELENA DE GOIAS
60	3	31/5/2005	DES. WALTER CARLOS LEMES	84244-5/188	200402233268	ITUMBIARA
61	4	23/6/2005	DES. ALMEIDA BRANCO	86754-0/188	200500463276	ITUMBIARA
62	4	23/6/2005	DES. ALMEIDA BRANCO	87084-0/188	200500458639	ITUMBIARA
63	4	30/6/2005	DES. ALMEIDA BRANCO (REDATOR)	87184-4/188	200500578901	QUIRINOPOLIS
64	1	12/7/2005	DES. JOAO UBALDO FERREIRA	86542-8/188	200500383264	ITUMBIARA
65	3	9/8/2005	DES. ROGERIO AREDIO FERREIRA	87409-8/188	200500492314	ITUMBIARA
66	4	11/8/2005	DES. CARLOS ESCHER	87711-2/188	200500712381	ITUMBIARA
67	3	18/8/2005	DES. JOAO WALDECK FELIX DE SOUSA	88224-3/188	200500894633	ITUMBIARA
68	3	23/8/2005	DES. WALTER CARLOS LEMES	88266-5/188	200500950657	EDEIA
69	3	25/08/05	DES. JOAO WALDECK FELIX DE SOUSA	87195-9/188	200500578910	QUIRINOPOLIS
70	1	30/8/2005	DES. LEOBINO VALENTE CHAVES	87637-0/188	200500722077	GOIATUBA
71	3	1/9/2005	DES. FELIPE BATISTA CORDEIRO	86764-6/188	200500468871	ITUMBIARA
72	1	6/9/2005	DES. VITOR BARBOZA LENZA	88260-6/188	200500882767	GOIATUBA
73	3	13/9/2005	DES. FELIPE BATISTA CORDEIRO	88612-9/188	200501012189	JOVIÂNIA
74	1	20/9/2005	DES. LEOBINO VALENTE CHAVES	89384-9/188	200501129787	JOVIÂNIA
75	1	20/9/2005	DES. VITOR BARBOZA LENZA	85675-3/188	200500136402	ITUMBIARA
76	4	22/9/2005	DR(A). CARLOS ALBERTO FRANCA	83166-7/188	200402009139	GOIATUBA
77	4	29/9/2005	DR(A). CARLOS ALBERTO FRANCA	84047-0/188	200402048657	ITUMBIARA
78	3	29/9/2005	DES. JOAO WALDECK FELIX DE SOUSA	87391-5/188	200500614959	ITUMBIARA
79	3	29/09/2005	FELIPE BATISTA CORDEIRO	87784-1/188	200500627465	ITUMBIARA
80	3	4/10/2005	DES. JOAO WALDECK FELIX DE SOUSA	89735-3/188	200501263378	QUIRINOPOLIS
81	4	06/10/05	DR(A). CARLOS ALBERTO FRANCA	83326-0/188	200402020191	ITUMBIARA
82	2	11/10/05	DES. GILBERTO MARQUES FILHO	89902-9/188	20050121887	ITUMBIARA
83	3	11/10/05	DR(A). FABIANO A DE ARAGAO FERNANDES	90171-5/188	200501408643	ACREUNA
84	1	18/10/05	DES. JOAO UBALDO FERREIRA	89829-4/188	200501218739	ITUMBIARA
85	2	18/10/2005	DES. JOAO UBALDO FERREIRA	88969-1/188	200501004801	ITUMBIARA
86	3	25/10/2005	DR(A). FABIANO A DE ARAGAO FERNANDES	91110-1/188	200501723123	EDEIA
87	4	27/10/05	DR(A). CARLOS ALBERTO FRANCA	90175-8/188	200501410656	JOVIANIA
88	3	01/11/05	DES. JOAO WALDECK FELIX DE SOUSA	91101-3/188	200501723158	EDEIA
89	4	17/11/05	DES. BEATRIZ FIGUEIREDO FRANCO	88066-6/188	200501017962	GOIATUBA

90	4	17/11/05	DES. KISLEU DIAS MACIEL FILHO	84528-9/188	200402158010	ITUMBIARA
91	2	22/11/05	DES. ALFREDO ABINAGEM	85757-1/188	200500175033	ITUMBIARA
92	4	24/11/05	DES. STENKA I. NETO	88158-0/188	200500827588	ITUMBIARA
93	1	06/12/05	DES. JOAO UBALDO FERREIRA	92277-4/188	200502123650	ITABERAI
94	3	13/12/05	DES. FELIPE BATISTA CORDEIRO	90095-6/188	200501367823	BOM JESUS
95	2	20/12/05	DR(A). G. LEANDRO S. CRISPIM	92428-0/188	200502184196	ITABERAI
96	3	22/12/05	DES. WALTER CARLOS LEMES	92210-9/188	200502123863	ITABERAI
97	1	20/12/05	DES. LEOBINO VALENTE CHAVES	93333-3/188	200502490360	GOIATUBA
98	4	12/01/06	DES. CARLOS ESCHER	93200-5/188	200502311279	ITUMBIARA
99	3	19/01/06	DES. JOAO WALDECK FELIX DE SOUSA	92258-0/188	200502121690	PANAMA
100	1	24/01/06	DES. VITOR BARBOZA LENZA	94436-5/188	200503354761	BOM JESUS
101	4	02/02/06	DES. CARLOS ESCHER	89562-9/188	200501129680	JOVIANIA
102	3	07/02/06	DES. WALTER CARLOS LEMES	91921-2/188	200501948834	RIO VERDE
103	4	16/02/06	DES. JOAO DE ALMEIDA BRANCO (REDATOR)	92576-0/188	200502183874	ITABERAI
104	4	16/02/06	DES. CARLOS ESCHER	93089-0/188	200502357198	QUIRINOPOLIS
105	4	16/2/2006	DES. ALMEIDA BRANCO	93309-3/188	200502514218	JOVIANIA
106	3	21/2/2006	DES. WALTER CARLOS LEMES	90150-4/188	200501411849	GOIATUBA
107	3	21/2/2006	DES. FELIPE BATISTA CORDEIRO	92349-6/188	200502123260	ITUMBIARA
108	2	23/2/2006	DES. ALAN S. DE SENA CONCEICAO	90309-5/188	200501434520	SANTA HELENA DE GOIAS
109	2	23/2/2006	DES. ZACARIAS NEVES COELHO	82252-0/188	200401833024	EDEIA
110	4	23/2/2006	DES. JOAO DE ALMEIDA BRANCO (REDATOR)	93885-4/188	200502638421	QUIRINOPOLIS
111	3	7/3/2006	DES. FELIPE BATISTA CORDEIRO	92561-2/188	200502184226	ITABERAI
112	2	7/3/2006	DES. ZACARIAS NEVES COELHO	80785-0/188	200401558287	EDEIA
113	2	4/4/2006	DES. ALAN S. DE SENA CONCEICAO	71726-2/188	200301425633	ITUMBIARA
114	2	4/4/2006	DES. ALFREDO ABINAGEM	87691-9/188	200500463250	ITUMBIARA
115	3	25/4/2006	DES. JOAO WALDECK FELIX DE SOUSA	94878-5/188	200503508335	POSSE
116	3	18/4/2006	DES. WALTER CARLOS LEMES	94425-0/188	200503336470	PONTALINA
117	1	18/4/2006	DES. JOAO UBALDO FERREIRA	86939-7/188	200500592823	EDEIA
118	3	25/4/2006	DES. JOAO WALDECK FELIX DE SOUZA (REDATOR)	95838-2/188	200600302754	EDEIA
119	3	2/5/2006	DES. WALTER CARLOS LEMES	92017-7/188	200502123499	ITABERAI
120	3	2/5/2006	DES. JOAO WALDECK FELIX DE SOUZA	96527-7/188	200600466366	JOVIANIA

			(REDATOR)			
121	3	2/5/2006	DES. ROGERIO AREDIO FERREIRA	94615-3/188	200503401476	QUIRINÓPOLIS
122	4	4/5/2006	DES. BEATRIZ FIGUEIREDO FRANCO	89736-1/188	200501263432	QUIRINOPOLIS
123	2	9/5/2006	DES. GILBERTO MARQUES FILHO	91587-1/188	200501892251	JOVIANIA
124	4	18/5/2006	DES. STENKA I. NETO	96258-0/188	200600434596	EDEIA
125	3	23/5/2006	DES. JOAO WALDECK FELIX DE SOUSA	95649-8/188	200600089678	BOM JESUS
126	4	25/5/2006	DR(A). CAMARGO NETO	96395-6/188	200600434928	EDEIA
127	4	25/5/2006	DR(A). CAMARGO NETO	97303-5/188	200600774770	EDEIA
128	1	30/5/2006	DR(A). FAUSTO MOREIRA DINIZ	92582-3/188	20050218254	GOIATUBA
129	1	6/6/2006	DES. NEY TELES DE PAULA	87141-4/188	200500504770	ITUMBIARA
130	2	8/6/2006	DES. ALFREDO ABINAGEM	95146-0/188	20060014245	BOM JESUS
131	1	13/6/2006	DES. LUIZ EDUARDO DE SOUSA	86604-3/188	20050045074	EDEIA
132	2	13/6/2006	DES. ALFREDO ABINAGEM	88212-0/188	200501020637	JOVIANIA
133	4	18/6/2006	DR(A). CARLOS ALBERTO FRANCA	90210-3/188	200501450798	PANAMA
134	1	4/7/2006	DR(A). JEOVA SARDINHA DE MORAES	98111-9/188	200600973039	PONTALINA
135	1	4/7/2006	DES. LUIZ EDUARDO DE SOUSA	86264-3/188	200500335804	ITUMBIARA
136	1	4/7/2006	DR(A). JEOVA SARDINHA DE MORAES	96563-0/188	200600438664	RIO VERDE
137	1	1/8/2006	DES. NEY TELES DE PAULA	87333-3/188	200500527339	ITUMBIARA
138	4	3/8/2006	DES. KISLEU DIAS MACIEL FILHO	98257-8/188	200601007314	EDEIA
139	3	8/8/2006	DES. FELIPE BATISTA CORDEIRO	96325-1/188	200600351526	BOM JESUS
140	2	15/8/2006	DES. ALAN S. DE SENA CONCEICAO	87255-8/188	200500592386	GOIATUBA
141	2	15/8/2006	DES. ZACARIAS NEVES COELHO	89304-8/188	200500957031	ITUMBIARA
142	2	15/8/2006	DES. ZACARIAS NEVES COELHO	83449-2/188	200402117918	GOIATUBA
143	3	22/8/2006	DES. JOAO WALDECK FELIX DE SOUSA	87195-9/188	200500578910	QUIRINOPOLIS
144	3	22/8/2006	DR(A). SANDRA REGINA TEODORO REIS	98946-5/188	200601302898	JOVIANIA
145	2	22/8/2006	DES. ZACARIAS NEVES COELHO	92197-2/188	200501941384	ITUMBIARA
146	3	29/8/2006	DR(A). SANDRA REGINA TEODORO REIS	96476-6/188	200600442823	EDEIA
147	4	31/8/2006	DES. BEATRIZ FIGUEIREDO FRANCO	99928-1/188	200601698503	EDEIA
148	1	12/9/2006	DES. LUIZ EDUARDO DE SOUSA	95243-0/188	200600049595	PANAMA

149	3	19/9/2006	DES. WALTER CARLOS LEMES	100290-3/188	200601839530	EDEIA
150	2	17/10/2006	DES. ALAN S. DE SENA CONCEICAO	96262-8/188	200600434391	EDEIA
151	4	16/11/2006	DES. CARLOS ESCHER	98608-2/188	200601152268	EDEIA
152	4	18/01/2007	DR(A). MIGUEL D\ABADIA RAMOS JUBE	103857-0/188	200603102624	QUIRINÓPOLIS
153	1	23/1/2007	DES. LEOBINO VALENTE CHAVES	103223-1/188	200602941878	ITABERAI
154	2	3/4/2007	DR(A). SEBASTIAO LUIZ FLEURY	94555-4/188	200503454820	GOIATUBA
155	4	12/4/2007	DES. CARLOS ESCHER	106835-0/188	200604288292	RIO VERDE
156	2	17/4/2007	DES. ALFREDO ABINAGEM	87681-2/188	200500723855	GOIATUBA
157	4	10/5/2007	DR(A). MIGUEL D\ABADIA RAMOS JUBE	108396-9/188	200700716402	ACREUNA
158	1	26/6/2007	DR(A). JEOVA SARDINHA DE MORAES	108846-0/188	200700866404	JOVIÂNIA
159	2	7/8/2007	DES. ALAN S. DE SENA CONCEICAO	101670-1/188	200602277200	RIO VERDE
160	2	7/8/2007	DES. ALAN S. DE SENA CONCEICAO	101671-0/188	200602602305	RIO VERDE
161	3	23/8/2007	DRA. SANDRA REGINA TEODORO REIS	110600-5/188	200701571718	QUIRINÓPOLIS

FONTE: Tribunal de Justiça de Goiás

ANEXO C – RESULTADOS DOS TESTES ECONOMÉTRICOS

1 AMOSTRA A

1.1 Teste: Regressão Probit com a variável dependente: Decisões de Primeiro Grau e segundo Grau
 Variável independente: Decisão de Segundo Grau (*Dummy* decisão 2=1 e decisão 1=0).

Sucesso= decisão favorável do juiz à manutenção do contrato

```
. probit totdecle2 dummydec2, robust
```

```
Iteration 0: log pseudolikelihood = -221.39501
Iteration 1: log pseudolikelihood = -217.76299
Iteration 2: log pseudolikelihood = -217.76273
```

```
Probit regression                               Number of obs   =           322
                                                Wald chi2(1)    =             7.21
                                                Prob > chi2     =            0.0073
Log pseudolikelihood = -217.76273              Pseudo R2      =            0.0164
```

totdecle2	Coef.	Robust Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
dummydec2	-.3793068	.1413077	-2.68	0.007	-.6562648	-.1023487
_cons	.3247879	.1008484	3.22	0.001	.1271286	.5224471

```
. mfx compute, at( dummydec2=1)
```

```
Marginal effects after probit
y = Pr(totdecle2) (predict)
= .47826087
```

variable	dy/dx	Std. Err.	z	P> z	[95% C.I.]	X
dummyd~2*	-.1490683	.05479	-2.72	0.007	-.256455 - .041682	1

(*) dy/dx is for discrete change of dummy variable from 0 to 1

```
. mfx compute, at( dummydec2=0)
```

```
Marginal effects after probit
y = Pr(totdecle2) (predict)
= .62732919
```

variable	dy/dx	Std. Err.	z	P> z	[95% C.I.]	X
dummyd~2*	-.1490683	.05479	-2.72	0.007	-.256455 - .041682	0

(*) dy/dx is for discrete change of dummy variable from 0 to 1

1.2 Teste: Regressão Probit com a variável dependente: Decisão de Segundo Grau

Variáveis independentes:

Câmara Cível 1 ((*Dummy*: Câmara Cível =1; Outras Câmaras=0)Câmara Cível 2 ((*Dummy*: Câmara Cível =2; Outras Câmaras=0)Câmara Cível 3 ((*Dummy*: Câmara Cível =3; Outras Câmaras=0)

Sucesso= decisão favorável do juiz à manutenção do contrato

. probit dec2 cam1 cam2 cam3, robust

```
Iteration 0:  log pseudolikelihood = -111.44447
Iteration 1:  log pseudolikelihood = -56.241429
Iteration 2:  log pseudolikelihood = -53.015645
Iteration 3:  log pseudolikelihood = -52.86833
Iteration 4:  log pseudolikelihood = -52.867008
Iteration 5:  log pseudolikelihood = -52.867007
```

```
Probit regression                               Number of obs   =       161
                                                Wald chi2(3)    =       78.18
                                                Prob > chi2     =       0.0000
Log pseudolikelihood = -52.867007             Pseudo R2      =       0.5256
```

dec2	Coef.	Robust Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
cam1	-2.587278	.4095177	-6.32	0.000	-3.389918	-1.784638
cam2	.908937	.4936006	1.84	0.066	-.0585023	1.876376
cam3	-1.934843	.3161416	-6.12	0.000	-2.554469	-1.315217
_cons	.9674216	.2308772	4.19	0.000	.5149106	1.419933

mfx compute, at(cam1=1)

Marginal effects after probit

```
y = Pr(dec2) (predict)
= .02219443
```

variable	dy/dx	Std. Err.	z	P> z	[95% C.I.]		X
cam1*	-.6957946	.05745	-12.11	0.000	-.808391	-.583198	1
cam2*	.0848928	.10221	0.83	0.406	-.115427	.285213	.204969
cam3*	-.075472	.04973	-1.52	0.129	-.172933	.021989	.298137

(*) dy/dx is for discrete change of dummy variable from 0 to 1

. mfx compute, at(cam3=1)

Marginal effects after probit

```
y = Pr(dec2) (predict)
= .08199458
```

variable	dy/dx	Std. Err.	z	P> z	[95% C.I.]		X
cam1*	-.2169886	.06952	-3.12	0.002	-.353251	-.080726	.236025
cam2*	.1944278	.16903	1.15	0.250	-.136864	.52572	.204969
cam3*	-.6244624	.07179	-8.70	0.000	-.765167	-.483757	1

(*) dy/dx is for discrete change of dummy variable from 0 to 1

Teste: Regressão Probit com a variável dependente: Decisão de Segundo Grau

Variáveis independentes:

Câmara Cível 2 ((*Dummy*: Câmara Cível =2; Outras Câmaras=0)

Câmara Cível 3 ((*Dummy*: Câmara Cível =3; Outras Câmaras=0)

Câmara Cível 4 (*Dummy*: Câmara Cível =4; Outras Câmaras=0)

```
. probit dec2 cam2 cam3 cam4, robust
```

```
Iteration 0: log pseudolikelihood = -111.44447
Iteration 1: log pseudolikelihood = -56.241429
Iteration 2: log pseudolikelihood = -53.015645
Iteration 3: log pseudolikelihood = -52.86833
Iteration 4: log pseudolikelihood = -52.867008
```

```
Probit regression                               Number of obs   =       161
                                                Wald chi2(3)    =       78.20
                                                Prob > chi2     =       0.0000
Log pseudolikelihood = -52.867008             Pseudo R2      =       0.5256
```

dec2	Coef.	Robust Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
cam2	3.496215	.5519045	6.33	0.000	2.414502	4.577928
cam3	.6524347	.4012983	1.63	0.104	-.1340954	1.438965
cam4	2.587278	.409516	6.32	0.000	1.784641	3.389914
_cons	-1.619856	.3382293	-4.79	0.000	-2.282773	-.9569391

```
mfx compute, at( cam2=1)
```

warning: no value assigned in at() for variables cam3 cam4; means used for cam3 cam4

Marginal effects after probit
y = Pr(dec2) (predict)
= .99698196

variable	dy/dx	Std. Err.	z	P> z	[95% C.I.]		X
cam2*	.7704749	.05325	14.47	0.000	.666099	.874851	1
cam3*	.0046878	.00576	0.81	0.416	-.006599	.015974	.298137
cam4*	.0191837	.02107	0.91	0.363	-.022113	.060481	.26087

(*) dy/dx is for discrete change of dummy variable from 0 to 1

```
. mfx compute, at( cam4=1)
```

warning: no value assigned in at() for variables cam2 cam3; means used for cam2 cam3

Marginal effects after probit
y = Pr(dec2) (predict)
= .96984713

variable	dy/dx	Std. Err.	z	P> z	[95% C.I.]		X
cam2*	.1226291	.05265	2.33	0.020	.019438	.22582	.204969
cam3*	.0363539	.01871	1.94	0.052	-.000323	.073031	.298137
cam4*	.7305999	.07069	10.34	0.000	.59205	.86915	1

(*) dy/dx is for discrete change of dummy variable from 0 to 1

1.3 Teste: Regressão Probit

Variável dependente: Decisão de primeira instância (*Dummy*: manutenção do contrato=1; não manutenção, ou seja, favorável ao produtor =0)

Variáveis explicativas:

Empresa Goiana (*Dummy*: Sim=1; Não=0)

Adiantamento de recursos financeiros (*Dummy*: Presença = 1; Ausência = 0)

```
. probit decl adiant empgoiana, robust
```

```
Iteration 0:   log pseudolikelihood = -106.31826
Iteration 1:   log pseudolikelihood = -98.953257
Iteration 2:   log pseudolikelihood = -98.942534
Iteration 3:   log pseudolikelihood = -98.942534
```

```
Probit regression                               Number of obs   =       161
                                                Wald chi2(2)    =       14.30
                                                Prob > chi2     =       0.0008
Log pseudolikelihood = -98.942534             Pseudo R2      =       0.0694
```

decl	Coef.	Robust Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
adiant	.058155	.5300748	0.11	0.913	-.9807725	1.097083
empgoiana	.783418	.2103961	3.72	0.000	.3710493	1.195787
_cons	-.066788	.1444448	-0.46	0.644	-.3498945	.2163185

```
mfx compute, at( empgoiana=1)
```

```
Marginal effects after probit
y = Pr(decl) (predict)
= .76408961
```

variable	dy/dx	Std. Err.	z	P> z	[95% C.I.]		X
adiant*	.0175679	.14746	0.12	0.905	-.27144	.306576	.049689
empgoi~a*	.289564	.07455	3.88	0.000	.143445	.435683	1

(*) dy/dx is for discrete change of dummy variable from 0 to 1

```
mfx compute, at( empgoiana=0)
```

```
Marginal effects after probit
y = Pr(decl) (predict)
= .47452559
```

variable	dy/dx	Std. Err.	z	P> z	[95% C.I.]		X
adiant*	.0231808	.19831	0.12	0.907	-.365499	.41186	.049689
empgoi~a*	.289564	.07455	3.88	0.000	.143445	.435683	0

(*) dy/dx is for discrete change of dummy variable from 0 to 1

1.4 Teste com a variável dependente: Decisão da Apelação (*Dummy*: manutenção do contrato=1; não manutenção =0)

Variáveis explicativas:

Empresa Goiana (*Dummy*: Sim=1; Não=0)

Adiantamento de recursos financeiros (*Dummy*: Presença = 1; Ausência = 0)

Ano em que a decisão foi tomada

Processo da Comarca de Itumbiara (Sim=1; Não=0)

Processo da Comarca de Edéia (Sim=1; Não=0)

Unanimidade da decisão (Sim=1 ou Não=0)

Decisão seguiu o voto do Relator (Sim=1 ou Não=0)

Sustentação oral do advogado do produtor rural (Sim=1 ou Não=0)

Sustentação oral do advogado da indústria (Sim=1 ou Não=0)

```
. probit dec2 empgoiana adiant ano decitumbiara decedeia unan segr sustprod
sustind, robust
```

```
Iteration 0: log pseudolikelihood = -110.79102
Iteration 1: log pseudolikelihood = -99.495327
Iteration 2: log pseudolikelihood = -99.156638
Iteration 3: log pseudolikelihood = -99.149212
Iteration 4: log pseudolikelihood = -99.149205
```

```
Probit regression                                Number of obs   =          160
                                                Wald chi2(9)    =           24.24
                                                Prob > chi2     =           0.0039
Log pseudolikelihood = -99.149205              Pseudo R2      =           0.1051
```

dec2	Coef.	Robust Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
empgoiana	.3013074	.2606656	1.16	0.248	-.2095879	.8122026
adiant	1.190449	.5238747	2.27	0.023	.1636735	2.217224
ano	.4043839	.1331905	3.04	0.002	.1433355	.6654324
decitumbiara	.384746	.3124436	1.23	0.218	-.2276321	.9971241
decedeia	.3441786	.1535451	2.24	0.025	.0432357	.6451214
unan	-.1722546	.3133358	-0.55	0.582	-.7863815	.4418723
segr	.1149833	.5379157	0.21	0.831	-.9393122	1.169279
sustprod	-.2519262	.3544538	-0.71	0.477	-.9466428	.4427904
sustind	.2405627	.3469855	0.69	0.488	-.4395164	.9206417
_cons	-811.3728	267.1437	-3.04	0.002	-1334.965	-287.7808

```
. mfx compute, at( ano=2003)
warning: no value assigned in at() for variables sustind adiant empgoiana
decitumbiara sustprod segr unan decedeia; means used for sustind adiant
empgoiana decitumbiara sustprod segr unan decedeia
```

```
Marginal effects after probit
y = Pr(dec2) (predict)
= .18347238
```

variable	dy/dx	Std. Err.	z	P> z	[95% C.I.]		X
sustind*	.0683736	.10705	0.64	0.523	-.14145	.278197	.16875
adiant*	.4223632	.27845	1.52	0.129	-.123397	.968124	.05
empgoi~a*	.0792824	.07065	1.12	0.262	-.059187	.217752	.53125
decitu~a*	.1074772	.08595	1.25	0.211	-.060976	.27593	.34375
sustprod*	-.0610641	.07918	-0.77	0.441	-.216258	.09413	.11875

ano	.1073864	.01279	8.39	0.000	.082312	.132461	2003
segr*	.0291412	.122	0.24	0.811	-.209965	.268247	.9375
unan*	-.0479334	.09486	-0.51	0.613	-.233851	.137984	.8125
decdeiea	.0913986	.03848	2.38	0.018	.015989	.166809	.4625

(*) dy/dx is for discrete change of dummy variable from 0 to 1
 mfx compute, at(ano=2004)

warning: no value assigned in at() for variables sustind adiant empgoiana
 decitumbiara sustprod segr unan decedeiea; means used for sustind adiant empgoiana
 decitumbiara sustprod segr unan decedeiea

Marginal effects after probit
 y = Pr(dec2) (predict)
 = .30930295

variable	dy/dx	Std. Err.	z	P> z	[95% C.I.]	X
sustind*	.0877624	.12841	0.68	0.494	-.163911	.339436	.16875	
adiant*	.4480213	.23717	1.89	0.059	-.016823	.912865	.05	
empgoi~a*	.1053974	.09186	1.15	0.251	-.074651	.285445	.53125	
decitu~a*	.1387776	.11249	1.23	0.217	-.081691	.359246	.34375	
sustprod*	-.0841115	.10723	-0.78	0.433	-.294283	.12606	.11875	
ano	.142524	.03637	3.92	0.000	.071246	.213802	2004	
segr*	.0394581	.16801	0.23	0.814	-.289843	.368759	.9375	
unan*	-.0622075	.11879	-0.52	0.600	-.295025	.17061	.8125	
decdeiea	.1213048	.04895	2.48	0.013	.025365	.217244	.4625	

(*) dy/dx is for discrete change of dummy variable from 0 to 1

. mfx compute, at(ano=2005)

warning: no value assigned in at() for variables segr unan sustprod sustind adiant
 empgoiana decitumbiara decedeiea; means used for segr unan sustprod sustind adiant
 empgoiana decitumbiara decedeiea

Marginal effects after probit
 y = Pr(dec2) (predict)
 = .46277575

variable	dy/dx	Std. Err.	z	P> z	[95% C.I.]	X
ano	.1606231	.05167	3.11	0.002	.059348	.261898	2005	
segr*	.0453757	.197	0.23	0.818	-.340732	.431484	.9375	
unan*	-.0685811	.12767	-0.54	0.591	-.318817	.181655	.8125	
sustprod*	-.0984646	.12821	-0.77	0.442	-.349755	.152826	.11875	
sustind*	.0957307	.13408	0.71	0.475	-.167071	.358532	.16875	
adiant*	.411032	.17293	2.38	0.017	.072094	.74997	.05	
empgoi~a*	.119124	.10427	1.14	0.253	-.085248	.323496	.53125	
decitu~a*	.1524663	.12361	1.23	0.217	-.089813	.394746	.34375	
decdeiea	.1367093	.05715	2.39	0.017	.024701	.248718	.4625	

(*) dy/dx is for discrete change of dummy variable from 0 to 1

. mfx compute, at(ano=2006)

warning: no value assigned in at() for variables sustind adiant empgoiana
 decitumbiara sustprod segr unan decedeiea; means used for sustind adiant empgoiana
 decitumbiara sustprod segr unan decedeiea

Marginal effects after probit

y = Pr(dec2) (predict)
= .62207718

variable	dy/dx	Std. Err.	z	P> z	[95% C.I.]	X
sustind*	.0887395	.1213	0.73	0.464	-.149002 .326481	.16875
adiant*	.3260754	.11051	2.95	0.003	.109479 .542672	.05
empgoi~a*	.1144685	.10029	1.14	0.254	-.082095 .311032	.53125
decitu~a*	.1425218	.11094	1.28	0.199	-.074922 .359966	.34375
sustprod*	-.0979628	.13309	-0.74	0.462	-.358807 .162881	.11875
ano	.1537125	.04453	3.45	0.001	.066441 .240984	2006
segr*	.0443171	.19635	0.23	0.821	-.340525 .429159	.9375
unan*	-.0642277	.11722	-0.55	0.584	-.293979 .165524	.8125
decedeia	.1308276	.05353	2.44	0.015	.025903 .235753	.4625

(*) dy/dx is for discrete change of dummy variable from 0 to 1

. mfx compute, at(ano=2007)

warning: no value assigned in at() for variables sustind adiant empgoiana decitumbiara sustprod segr unan decedeia; means used for sustind adiant empgoiana decitumbiara sustprod segr unan decedeia

Marginal effects after probit

y = Pr(dec2) (predict)
= .76279579

variable	dy/dx	Std. Err.	z	P> z	[95% C.I.]	X
sustind*	.0699047	.09588	0.73	0.466	-.118023 .257832	.16875
adiant*	.2235478	.08292	2.70	0.007	.061023 .386073	.05
empgoi~a*	.0935167	.08278	1.13	0.259	-.068727 .25576	.53125
decitu~a*	.1133551	.08268	1.37	0.170	-.048694 .275404	.34375
sustprod*	-.0828321	.11993	-0.69	0.490	-.317885 .152221	.11875
ano	.1249085	.0208	6.00	0.000	.084137 .16568	2007
segr*	.0367602	.16642	0.22	0.825	-.289419 .362939	.9375
unan*	-.0510973	.09234	-0.55	0.580	-.232071 .129876	.8125
decedeia	.1063119	.04284	2.48	0.013	.022348 .190276	.4625

(*) dy/dx is for discrete change of dummy variable from 0 to 1

. mfx compute, at(decedeia=1)

warning: no value assigned in at() for variables sustind adiant empgoiana decitumbiara sustprod ano segr unan; means used for sustind adiant empgoiana decitumbiara sustprod ano segr unan

Marginal effects after probit

y = Pr(dec2) (predict)
= .56248208

variable	dy/dx	Std. Err.	z	P> z	[95% C.I.]	X
sustind*	.093102	.12798	0.73	0.467	-.157725 .343929	.16875
adiant*	.3622287	.13141	2.76	0.006	.10466 .619797	.05
empgoi~a*	.1184591	.10369	1.14	0.253	-.084774 .321692	.53125
decitu~a*	.1490311	.11824	1.26	0.208	-.082716 .380778	.34375
sustprod*	-.1000522	.13339	-0.75	0.453	-.361495 .161391	.11875
ano	.1593432	.05089	3.13	0.002	.059605 .259082	2005.16
segr*	.0455852	.20039	0.23	0.820	-.347181 .438351	.9375
unan*	-.0671262	.12325	-0.54	0.586	-.308695 .174442	.8125
decedeia	.1356199	.05509	2.46	0.014	.027645 .243595	1

(*) dy/dx is for discrete change of dummy variable from 0 to 1

```
. mfx compute, at( decedeia=0)
```

```
warning: no value assigned in at() for variables sustind adiant empgoiana
decitumbiara sustprod ano segr unan; means used for sustind adiant empgoiana
decitumbiara sustprod ano segr unan
```

Marginal effects after probit

```
y = Pr(dec2) (predict)
= .42586427
```

variable	dy/dx	Std. Err.	z	P> z	[95% C.I.]	X
sustind*	.0951935	.13439	0.71	0.479	-.16821 .358597	.16875
adiant*	.4247461	.18927	2.24	0.025	.05378 .795713	.05
empgoi~a*	.1174823	.1026	1.15	0.252	-.083607 .318572	.53125
decitu~a*	.1513435	.12297	1.23	0.218	-.089678 .392365	.34375
sustprod*	-.0963256	.12428	-0.78	0.438	-.339918 .147266	.11875
ano	.1585322	.05079	3.12	0.002	.058991 .258074	2005.16
segr*	.0445759	.19263	0.23	0.817	-.332978 .422129	.9375
unan*	-.0680311	.12727	-0.53	0.593	-.317479 .181417	.8125
decedeia	.1349297	.05481	2.46	0.014	.027495 .242364	0

(*) dy/dx is for discrete change of dummy variable from 0 to 1

Substituindo a variable ano pela dummy "dec2aposSTJ" o efeito da mesma não foi significativo na probabilidade de sucesso.

```
probit dec2 empgoiana adiant decitumbiara decedeia unan segr sustprod sustind
dec2aposstj, robust
```

```
Iteration 0: log pseudolikelihood = -110.79102
Iteration 1: log pseudolikelihood = -103.08971
Iteration 2: log pseudolikelihood = -102.87249
Iteration 3: log pseudolikelihood = -102.86977
Iteration 4: log pseudolikelihood = -102.86977
```

```
Probit regression                               Number of obs   =           160
                                                Wald chi2(9)    =           17.27
                                                Prob > chi2     =           0.0447
Log pseudolikelihood = -102.86977              Pseudo R2      =           0.0715
```

dec2	Coef.	Robust Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]
empgoiana	.2285226	.2590387	0.88	0.378	-.2791839 .7362291
adiant	1.062373	.5643176	1.88	0.060	-.0436695 2.168415
decitumbiara	.1296399	.2902467	0.45	0.655	-.4392332 .6985131
decedeia	.2199655	.1406558	1.56	0.118	-.0557148 .4956459
unan	-.2415225	.3174842	-0.76	0.447	-.86378 .380735
segr	.1828456	.5453935	0.34	0.737	-.886106 1.251797
sustprod	-.4420132	.3388145	-1.30	0.192	-1.106077 .2220511
sustind	.4170212	.3325614	1.25	0.210	-.2347872 1.068829
dec2aposstj	.3608589	.2273477	1.59	0.112	-.0847343 .8064522
_cons	-.4715209	.5100023	-0.92	0.355	-1.471107 .5280652

Substituindo a variável ano pelas *dummies* ano2004 e ano2006 o efeito das mesmas não foram significantes na probabilidade de sucesso, como pode ser visto no teste abaixo:

```
. probit dec2 empgoiana adiant decitumbiara decedeia unan segr sustprod sustind
ano2005 ano2006 ano2004,
> robust
```

```
Iteration 0: log pseudolikelihood = -110.79102
Iteration 1: log pseudolikelihood = -102.18222
Iteration 2: log pseudolikelihood = -101.91472
Iteration 3: log pseudolikelihood = -101.91003
Iteration 4: log pseudolikelihood = -101.91003
```

```
Probit regression                               Number of obs   =           160
                                                Wald chi2(11)   =           19.51
                                                Prob > chi2     =           0.0525
Log pseudolikelihood = -101.91003              Pseudo R2      =           0.0802
```

dec2	Coef.	Robust Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
empgoiana	.238317	.2648452	0.90	0.368	-.28077	.7574039
adiant	1.117864	.5383677	2.08	0.038	.0626827	2.173045
decitumbiara	.1364329	.2888225	0.47	0.637	-.4296488	.7025145
decedeia	.2951651	.1541829	1.91	0.056	-.0070279	.5973581
unan	-.2502272	.3105354	-0.81	0.420	-.8588655	.358411
segr	.1388928	.536634	0.26	0.796	-.9128905	1.190676
sustprod	-.4414893	.3451226	-1.28	0.201	-1.117917	.2349386
sustind	.4325064	.3522137	1.23	0.219	-.2578198	1.122833
ano2005	-.3585858	.3889949	-0.92	0.357	-1.121002	.4038301
ano2006	-.1364519	.3948045	-0.35	0.730	-.9102546	.6373507
ano2004	-.6865812	.4330199	-1.59	0.113	-1.535285	.1621223
_cons	-.0217836	.6277571	-0.03	0.972	-1.252165	1.208598

2 AMOSTRA B

2.1 Teste: Regressão Logística com a variável “Voto individual do Juiz de Segundo Grau” como variável Variável dependente: Voto individual do Juiz de Segundo Grau

Sucesso: Manutenção do contrato

Variáveis *dummies* independentes:

- Título (Desembargador=1 ou Doutor=0);
- Papel do Juiz (Relator=1 Turma julgadora=0)
- Gênero (Masculino=1 ou feminino=0);
- Unanimidade da decisão(Sim=1 ou Não=0)
- Decisão seguiu o voto do Relator (Sim=1 ou Não=0)
- Sustentação oral do advogado do produtor rural (Sim=1 ou Não=0)
- Sustentação oral do advogado da indústria (Sim=1 ou Não=0)
- Antecipação de recursos financeiros ou insumos por parte da indústria (Presença=1 ou ausência=0)
- Decisões após 02/2006(STJ) (Sim=1 ou Não=0)

```
. probit voto papel titulo genero segr unan sustoralprodutor sustoralempresa
adiantamentoderecursos stj, robust
```

```
Iteration 0: log pseudolikelihood = -289.55814
Iteration 1: log pseudolikelihood = -259.47147
Iteration 2: log pseudolikelihood = -258.51879
Iteration 3: log pseudolikelihood = -258.5066
Iteration 4: log pseudolikelihood = -258.5066
```

```
Probit regression                               Number of obs   =           419
                                                Wald chi2(9)    =           59.93
                                                Prob > chi2     =           0.0000
Log pseudolikelihood = -258.5066              Pseudo R2      =           0.1072
```

voto	Coef.	Robust Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
papel	.0735059	.134958	0.54	0.586	-.1910068	.3380187
titulo	.5424701	.2068692	2.62	0.009	.1370139	.9479262
genero	.3131007	.2052594	1.53	0.127	-.0892004	.7154018
segr	.3023516	.3208232	0.94	0.346	-.3264503	.9311534
unan	-.4585166	.2005503	-2.29	0.022	-.851588	-.0654452
sustoralpr~r	-.2525274	.2007895	-1.26	0.209	-.6460676	.1410128
sustoralem~a	.6021073	.1764282	3.41	0.001	.2563143	.9479002
adiantamen~s	1.331277	.3263298	4.08	0.000	.6916823	1.970872
stj	.524855	.1396243	3.76	0.000	.2511965	.7985136
_cons	-1.087678	.3506366	-3.10	0.002	-1.774913	-.4004434

```
. mfx compute, at( stj=0)
```

```
warning: no value assigned in at() for variables papel genero segr unan
sustoralprodutor sustoralempresa adiantamentoderecursos titulo; means used for
papel genero segr unan sustoralprodutor sustoralempresa adiantamentoderecursos
titulo
```

Marginal effects after probit

```
y = Pr(voto) (predict)
= .4007591
```

variable	dy/dx	Std. Err.	z	P> z	[95% C.I.]	X
papel*	.028488	.05287	0.54	0.590	-.075135 .132111	.341289
genero*	.1163064	.07092	1.64	0.101	-.022685 .255297	.873508
segr*	.1117241	.10897	1.03	0.305	-.101847 .325295	.935561
unan*	-.1803056	.07887	-2.29	0.022	-.33489 -.025721	.813842
sustor~r*	-.0947764	.07004	-1.35	0.176	-.232057 .042504	.138425
sustor~a*	.236312	.06949	3.40	0.001	.100109 .372515	.169451
adiant~s*	.4719201	.08848	5.33	0.000	.298509 .645331	.064439
stj*	.2069958	.05488	3.77	0.000	.099434 .314558	0
titulo*	.1932263	.06728	2.87	0.004	.061364 .325088	.875895

(*) dy/dx is for discrete change of dummy variable from 0 to 1

. mfx compute, at(stj=1)

warning: no value assigned in at() for variables papel genero segr unan sustoralprodutor sustoralempresa adiantamentoderecursos titulo; means used for papel genero segr unan sustoralprodutor sustoralempresa adiantamentoderecursos titulo

Marginal effects after probit

y = Pr(voto) (predict)
= .60775491

variable	dy/dx	Std. Err.	z	P> z	[95% C.I.]	X
papel*	.0281506	.05192	0.54	0.588	-.073612 .129914	.341289
genero*	.1228984	.07956	1.54	0.122	-.033041 .278838	.873508
segr*	.1189704	.12428	0.96	0.338	-.124623 .362563	.935561
unan*	-.166458	.06811	-2.44	0.015	-.299942 -.032974	.813842
sustor~r*	-.0988322	.0766	-1.29	0.197	-.248965 .0513	.138425
sustor~a*	.2123392	.05674	3.74	0.000	.101126 .323552	.169451
adiant~s*	.3611755	.05641	6.40	0.000	.250613 .471738	.064439
stj*	.2069958	.05488	3.77	0.000	.099434 .314558	1
titulo*	.2132857	.0833	2.56	0.010	.050012 .37656	.875895

(*) dy/dx is for discrete change of dummy variable from 0 to 1

. mfx compute, at(titulo=1)

warning: no value assigned in at() for variables papel genero segr unan sustoralprodutor sustoralempresa adiantamentoderecursos stj; means used for papel genero segr unan sustoralprodutor sustoralempresa adiantamentoderecursos stj

Marginal effects after probit

y = Pr(voto) (predict)
= .50153038

variable	dy/dx	Std. Err.	z	P> z	[95% C.I.]	X
papel*	.0293145	.05424	0.54	0.589	-.076996 .135625	.341289
genero*	.123614	.07736	1.60	0.110	-.028014 .275242	.873508
segr*	.1191922	.1202	0.99	0.321	-.116395 .35478	.935561
unan*	-.1793977	.07554	-2.37	0.018	-.327462 -.031333	.813842
sustor~r*	-.1000952	.07535	-1.33	0.184	-.247785 .047595	.138425
sustor~a*	.2319496	.06485	3.58	0.000	.104855 .359045	.169451
adiant~s*	.4268841	.06905	6.18	0.000	.291544 .562224	.064439
stj*	.2063879	.05435	3.80	0.000	.099868 .312907	.357995
titulo*	.2064607	.07556	2.73	0.006	.058365 .354556	1

(*) dy/dx is for discrete change of dummy variable from 0 to 1

```
. mfx compute, at( titulo=0)
```

```
warning: no value assigned in at() for variables papel genero segr unan
sustoralprodutor sustoralempresa adiantamentoderecursos stj; means used for papel
genero segr unan sustoralprodutor sustoralempresa adiantamentoderecursos stj
```

```
Marginal effects after probit
```

```
  y = Pr(voto) (predict)
    = .29506972
```

variable	dy/dx	Std. Err.	z	P> z	[95% C.I.]	X
papel*	.0255189	.04754	0.54	0.591	-.067654 .118692	.341289
genero*	.1005209	.06288	1.60	0.110	-.02273 .223771	.873508
segr*	.0961477	.08941	1.08	0.282	-.079098 .271394	.935561
unan*	-.1679686	.07587	-2.21	0.027	-.316674 -.019263	.813842
sustor~r*	-.0824808	.05956	-1.38	0.166	-.199209 .034247	.138425
sustor~a*	.2237516	.0716	3.12	0.002	.083412 .364091	.169451
adiant~s*	.4939964	.11018	4.48	0.000	.278046 .709946	.064439
stj*	.1863285	.05042	3.70	0.000	.0875 .285157	.357995
titulo*	.2064607	.07556	2.73	0.006	.058365 .354556	0

```
(*) dy/dx is for discrete change of dummy variable from 0 to 1
```

```
. mfx compute, at( unan=1)
```

```
warning: no value assigned in at() for variables papel genero segr sustoralprodutor
sustoralempresa adiantamentoderecursos stj titulo; means used for papel genero segr
sustoralprodutor sustoralempresa adiantamentoderecursos stj titulo
```

```
Marginal effects after probit
```

```
  y = Pr(voto) (predict)
    = .44083858
```

variable	dy/dx	Std. Err.	z	P> z	[95% C.I.]	X
papel*	.0290436	.05384	0.54	0.590	-.076478 .134566	.341289
genero*	.1201179	.07397	1.62	0.104	-.024853 .265089	.873508
segr*	.1155609	.1135	1.02	0.309	-.106897 .338019	.935561
unan*	-.1807567	.07694	-2.35	0.019	-.331553 -.029961	1
sustor~r*	-.0976357	.07243	-1.35	0.178	-.239603 .044331	.138425
sustor~a*	.2363375	.06814	3.47	0.001	.102776 .369899	.169451
adiant~s*	.4563541	.08094	5.64	0.000	.297723 .614985	.064439
stj*	.2064503	.05512	3.75	0.000	.098408 .314493	.357995
titulo*	.2011971	.07207	2.79	0.005	.05994 .342455	.875895

```
(*) dy/dx is for discrete change of dummy variable from 0 to 1
```

```
. mfx compute, at( unan=0)
```

```
warning: no value assigned in at() for variables papel genero segr sustoralprodutor
sustoralempresa adiantamentoderecursos stj titulo; means used for papel genero
segr sustoralprodutor sustoralempresa adiantamentoderecursos stj titulo
```

```
Marginal effects after probit
```

```
  y = Pr(voto) (predict)
    = .62159523
```

variable	dy/dx	Std. Err.	z	P> z	[95% C.I.]	X
papel*	.0278434	.05137	0.54	0.588	-.072831 .128518	.341289

genero*	.1221302	.07944	1.54	0.124	-.033563	.277823	.873508
segr*	.118289	.12224	0.97	0.333	-.121302	.35788	.935561
unan*	-.1807567	.07694	-2.35	0.019	-.331553	-.029961	0
sustor~r*	-.098122	.07586	-1.29	0.196	-.246796	.050552	.138425
sustor~a*	.2087118	.05508	3.79	0.000	.100762	.316661	.169451
adiant~s*	.3514692	.06335	5.55	0.000	.227311	.475628	.064439
stj*	.1926027	.05149	3.74	0.000	.091675	.293531	.357995
titulo*	.2126263	.08353	2.55	0.011	.048919	.376334	.875895

(*) dy/dx is for discrete change of dummy variable from 0 to 1

```
. mfx compute, at( sustoralempresa=0)
```

```
warning: no value assigned in at() for variables papel stj titulo
adiantamentoderecursos sustoralprodutor unan segr genero; means used for papel stj
titulo adiantamentoderecursos sustoralprodutor unan segr genero
Marginal effects after probit
y = Pr(voto) (predict)
= .43426937
```

variable	dy/dx	Std. Err.	z	P> z	[95% C.I.]	X
papel*	.0289733	.05372	0.54	0.590	-.076312 .134258	.341289
stj*	.2061725	.05509	3.74	0.000	.098198 .314147	.357995
titulo*	.2000188	.07181	2.79	0.005	.059265 .340773	.875895
adiant~s*	.4591329	.08164	5.62	0.000	.299118 .619147	.064439
sustor~a*	.2345271	.06641	3.53	0.000	.104372 .364683	0
sustor~r*	-.0972342	.07203	-1.35	0.177	-.238409 .043941	.138425
unan*	-.1812902	.07828	-2.32	0.021	-.33471 -.02787	.813842
segr*	.1150099	.11331	1.02	0.310	-.107072 .337092	.935561
genero*	.1195747	.07351	1.63	0.104	-.024496 .263645	.873508

(*) dy/dx is for discrete change of dummy variable from 0 to 1

```
. mfx compute, at( sustoralempresa=1)
```

```
warning: no value assigned in at() for variables papel stj titulo
adiantamentoderecursos sustoralprodutor unan segr genero; means used for papel stj
titulo adiantamentoderecursos sustoralprodutor unan segr genero
Marginal effects after probit
y = Pr(voto) (predict)
= .66879652
```

variable	dy/dx	Std. Err.	z	P> z	[95% C.I.]	X
papel*	.0265168	.04885	0.54	0.587	-.069223 .122256	.341289
stj*	.1821997	.04834	3.77	0.000	.087462 .276938	.357995
titulo*	.2082169	.08488	2.45	0.014	.04185 .374584	.875895
adiant~s*	.3165906	.05954	5.32	0.000	.199895 .433286	.064439
sustor~a*	.2345271	.06641	3.53	0.000	.104372 .364683	1
sustor~r*	-.0946923	.07407	-1.28	0.201	-.239867 .050482	.138425
unan*	-.1536645	.06062	-2.53	0.011	-.272487 -.034842	.813842
segr*	.1147459	.12218	0.94	0.348	-.124721 .354213	.935561
genero*	.1182543	.07834	1.51	0.131	-.035287 .271795	.873508

(*) dy/dx is for discrete change of dummy variable from 0 to 1

```
. mfx compute, at( adiantamentoderecursos=1)
```

```
warning: no value assigned in at() for variables papel stj titulo sustoralempresa
sustoralprodutor unan segr genero; means used for papel stj titulo sustoralempresa
sustoralprodutor unan segr genero
```

```
Marginal effects after probit
```

```
y = Pr(voto) (predict)
= .88139784
```

variable	dy/dx	Std. Err.	z	P> z	[95% C.I.]	X
papel*	.0143838	.0271	0.53	0.596	-.038737 .067505	.341289
stj*	.0956993	.04721	2.03	0.043	.003163 .188235	.357995
titulo*	.134055	.07798	1.72	0.086	-.018792 .286902	.875895
adiant~s*	.4407289	.07373	5.98	0.000	.296212 .585246	1
sustor~a*	.0938001	.04849	1.93	0.053	-.001243 .188843	.169451
sustor~r*	-.0556049	.05266	-1.06	0.291	-.158823 .047613	.138425
unan*	-.0764443	.04279	-1.79	0.074	-.160303 .007414	.813842
segr*	.0695091	.08577	0.81	0.418	-.098597 .237615	.935561
genero*	.0708772	.05607	1.26	0.206	-.039022 .180776	.873508

```
(*) dy/dx is for discrete change of dummy variable from 0 to 1
```

```
. mfx compute, at( adiantamentoderecursos=0)
```

```
warning: no value assigned in at() for variables papel stj titulo sustoralempresa
sustoralprodutor unan segr genero; means used for papel stj titulo sustoralempresa
sustoralprodutor unan segr genero
```

```
Marginal effects after probit
```

```
y = Pr(voto) (predict)
= .44066891
```

variable	dy/dx	Std. Err.	z	P> z	[95% C.I.]	X
papel*	.0290419	.05384	0.54	0.590	-.076479 .134562	.341289
stj*	.2064439	.05511	3.75	0.000	.098422 .314466	.357995
titulo*	.2011673	.07242	2.78	0.005	.059221 .343114	.875895
adiant~s*	.4407289	.07373	5.98	0.000	.296212 .585246	0
sustor~a*	.2363425	.06808	3.47	0.001	.102906 .369779	.169451
sustor~r*	-.0976257	.07251	-1.35	0.178	-.239752 .0445	.138425
unan*	-.1813293	.07813	-2.32	0.020	-.334458 -.028201	.813842
segr*	.115547	.11416	1.01	0.311	-.108207 .339301	.935561
genero*	.1201043	.07389	1.63	0.104	-.024724 .264932	.873508

```
(*) dy/dx is for discrete change of dummy variable from 0 to 1
```

3 AMOSTRA C

3.1 Teste: Regressão Probit

Variável dependente: Voto individual do desembargador

Sucesso: Manutenção do contrato

Variáveis independentes:

- Ano de Início do Desembargador no TJ
- Idade
- Promoção por Mérito (Sim=1 ou Não=0)
- Papel do desembargador (Relator=1 Turma julgadora=0)
- Unanimidade da decisão (Sim=1 ou Não=0)
- Decisão seguiu o voto do Relator (Sim=1 ou Não=0)
- Sustentação oral do advogado do produtor rural (Sim=1 ou Não=0)
- Sustentação oral do advogado da indústria (Sim=1 ou Não=0)
- Antecipação de recursos financeiros ou insumos por parte da indústria (Presença=1 ou ausência=0)
- Decisões após 02/2006(STJ) (Sim=1 ou Não=0)

```
. probit voto iniciotj idadejuiz promomerito papel unan segr sustoralprodutor
sustoralempresa adiantamentoderecursos stj, robust
```

```
Iteration 0: log pseudolikelihood = -207.75887
Iteration 1: log pseudolikelihood = -169.95335
Iteration 2: log pseudolikelihood = -168.37572
Iteration 3: log pseudolikelihood = -168.36213
Iteration 4: log pseudolikelihood = -168.36212
```

```
Probit regression                               Number of obs   =           303
                                                Wald chi2(10)   =           75.27
                                                Prob > chi2     =           0.0000
Log pseudolikelihood = -168.36212              Pseudo R2      =           0.1896
```

voto	Coef.	Robust Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]
iniciotj	.2032004	.0520226	3.91	0.000	.101238 .3051627
idadejuiz	-.0162938	.0192901	-0.84	0.398	-.0541018 .0215142
promomerito	.4102018	.1863001	2.20	0.028	.0450602 .7753434
papel	.0341564	.1725742	0.20	0.843	-.3040829 .3723956
unan	-.7609494	.297493	-2.56	0.011	-1.344025 -.1778738
segr	.3461321	.4781028	0.72	0.469	-.5909321 1.283196
sustoralpr~r	-.1128172	.242259	-0.47	0.641	-.5876362 .3620018
sustoralem~a	.5865364	.2074577	2.83	0.005	.1799268 .9931461
adiantamen~s	1.505138	.4094016	3.68	0.000	.7027252 2.30755
stj	.4203435	.1658815	2.53	0.011	.0952216 .7454653
_cons	-406.1748	104.6097	-3.88	0.000	-611.2059 -201.1436

```
mfx compute, at( promomerito=1)
```

```
warning: no value assigned in at() for variables papel segr unan sustoralprodutor
sustoralempresa adiantamen toderecursos stj idadejuiz iniciotj; means used for
papel segr unan sustoralprodutor sustoralempresa adiantamentoderecursos stj idadejuiz
iniciotj
```

```
Marginal effects after probit
```

```
y = Pr(voto) (predict)
= .53721055
```

variable	dy/dx	Std. Err.	z	P> z	[95% C.I.]	X
promom~o*	.1615103	.06959	2.32	0.020	.025116 .297905	1
papel*	.0135579	.06816	0.20	0.842	-.120039 .147155	.310231
segr*	.1371445	.1607	0.85	0.393	-.177829 .452118	.947195
unan*	-.2778501	.09176	-3.03	0.002	-.457688 -.098012	.861386
sustor~r*	-.0449188	.09253	-0.49	0.627	-.226267 .13643	.148515
sustor~a*	.2222814	.07254	3.06	0.002	.080096 .364467	.188119
adiant~s*	.4341187	.06651	6.53	0.000	.303771 .564467	.062706
stj*	.164504	.06401	2.57	0.010	.039052 .289956	.353135
idadej~z	-.006472	.00761	-0.85	0.395	-.021378 .008434	60.7162
iniciotj	.0807123	.02236	3.61	0.000	.036887 .124538	2002.1

(*) dy/dx is for discrete change of dummy variable from 0 to 1

. mfx compute, at(promomerito=0)

warning: no value assigned in at() for variables papel segr unan sustoralprodutor sustoralempresa adiantamen toderecursos stj idadejuiz iniciotj; means used for papel segr unan sustoralprodutor sustoralempresa adiantamentoderecursos stj idadejuiz iniciotj

Marginal effects after probit

y = Pr(voto) (predict)
= .37570029

variable	dy/dx	Std. Err.	z	P> z	[95% C.I.]	X
promom~o*	.1615103	.06959	2.32	0.020	.025116 .297905	0
papel*	.0129853	.06545	0.20	0.843	-.115299 .14127	.310231
segr*	.1230771	.13557	0.91	0.364	-.142644 .388799	.947195
unan*	-.2961604	.10806	-2.74	0.006	-.507949 -.084371	.861386
sustor~r*	-.0422177	.08558	-0.49	0.622	-.209952 .125516	.148515
sustor~a*	.2286833	.0795	2.88	0.004	.072874 .384492	.188119
adiant~s*	.5225422	.08973	5.82	0.000	.346669 .698415	.062706
stj*	.1612154	.06435	2.51	0.012	.035101 .28733	.353135
idadej~z	-.0061822	.00728	-0.85	0.396	-.020455 .008091	60.7162
iniciotj	.0770978	.02126	3.63	0.000	.035422 .118774	2002.1

(*) dy/dx is for discrete change of dummy variable from 0 to 1

. mfx compute, at(unan=0)

warning: no value assigned in at() for variables promomerito papel segr sustoralprodutor sustoralempresa adiantamentoderecursos stj idadejuiz iniciotj; means used for promomerito papel segr sustoralprodutor sustoralempresa adiantamentoderecursos stj idadejuiz iniciotj

Marginal effects after probit

y = Pr(voto) (predict)
= .68130482

variable	dy/dx	Std. Err.	z	P> z	[95% C.I.]	X
promom~o*	.1404613	.06066	2.32	0.021	.021573 .25935	.323432
papel*	.0121559	.06101	0.20	0.842	-.107418 .131729	.310231
segr*	.1307507	.15609	0.84	0.402	-.175173 .436674	.947195
unan*	-.2952432	.10398	-2.84	0.005	-.499033 -.091454	0
sustor~r*	-.0409855	.08519	-0.48	0.630	-.207945 .125974	.148515

```

sustor~a* | .1873655      .06047      3.10      0.002      .068842      .305889      .188119
adiant~s* | .3231875      .08314      3.89      0.000      .160231      .486144      .062706
  stj*    | .1447174      .06091      2.38      0.017      .025345      .26409      .353135
idadej~z | -.0058169     .00688     -0.85     0.398     -.019294     .00766     60.7162
iniciotj | .0725422      .0214      3.39      0.001      .030589     .114495     2002.1
-----

```

(*) dy/dx is for discrete change of dummy variable from 0 to 1

```
. mfx compute, at(unan=1)
```

```

warning: no value assigned in at() for variables promomerito papel segr
sustoralprodutor sustoralempresa ad
> iantamentoderecursos stj idadejuiz iniciotj; means used for promomerito papel segr
sustoralprodutor sustoralempresa adiantamentoderecursos stj idadejuiz iniciotj

```

Marginal effects after probit

```

y = Pr(voto) (predict)
= .38606162

```

```

-----
variable |      dy/dx      Std. Err.      z      P>|z|      [      95% C.I.      ]      X
-----+-----
promom~o* | .1587716      .06892      2.30      0.021      .023693      .293851      .323432
  papel*  | .0130905      .06597      0.20      0.843      -.116216      .142397      .310231
  segr*   | .1246041      .13635      0.91      0.361      -.14263      .391838      .947195
  unan*   | -.2952432     .10398     -2.84     0.005     -.499033     -.091454      1
sustor~r* | -.0426128     .0864     -0.49     0.622     -.211946     .12672      .148515
sustor~a* | .2294112     .07914     2.90     0.004     .074305     .384517      .188119
adiant~s* | .518393      .08742     5.93     0.000     .347047     .689739     .062706
  stj*   | .1622619     .06484     2.50     0.012     .035174     .28935      .353135
idadej~z | -.0062333     .00732     -0.85     0.395     -.020587     .00812     60.7162
iniciotj | .0777361     .02109     3.69     0.000     .036405     .119068     2002.1
-----

```

(*) dy/dx is for discrete change of dummy variable from 0 to 1

```
. mfx compute, at( sustoralempresa=0)
```

```

warning: no value assigned in at() for variables promomerito papel segr unan
sustoralprodutor adiantamentoderecursos stj idadejuiz iniciotj; means used for
promomerito papel segr unan sustoralprodutor adiantamentoderecursos stj idadejuiz
iniciotj

```

Marginal effects after probit

```

y = Pr(voto) (predict)
= .38420354

```

```

-----
variable |      dy/dx      Std. Err.      z      P>|z|      [      95% C.I.      ]      X
-----+-----
promom~o* | .1586046      .06894      2.30      0.021      .023481      .293728      .323432
  papel*  | .0130724      .06588      0.20      0.843      -.116055      .142199      .310231
  segr*   | .1243365      .13712      0.91      0.365      -.14441      .393083      .947195
  unan*   | -.2963534     .10745     -2.76     0.006     -.506961     -.085746     .861386
sustor~r* | -.0425442     .08631     -0.49     0.622     -.211712     .126623     .148515
sustor~a* | .2306827     .07822     2.95     0.003     .077378     .383988      0
adiant~s* | .5191555     .08765     5.92     0.000     .347372     .690939     .062706
  stj*   | .1620831     .06456     2.51     0.012     .035554     .288612     .353135
idadej~z | -.0062245     .00731     -0.85     0.395     -.020555     .008106     60.7162
iniciotj | .0776259     .02103     3.69     0.000     .03641      .118842     2002.1
-----

```

(*) dy/dx is for discrete change of dummy variable from 0 to 1

```
. mfx compute, at( sustoralempresa=1)
```

```
warning: no value assigned in at() for variables promomerito papel segr unan
sustoralprodutor adiantamentoderecursos stj idadejuiz iniciotj; means used for
promomerito papel segr unan sustoralprodutor adiantamentoderecursos stj idadejuiz
iniciotj
```

Marginal effects after probit

```
y = Pr(voto) (predict)
= .61488623
```

variable	dy/dx	Std. Err.	z	P> z	[95% C.I.]	X
promom~o*	.1522027	.06442	2.36	0.018	.025935 .27847	.323432
papel*	.0130319	.06544	0.20	0.842	-.115227 .141291	.310231
segr*	.1361245	.16415	0.83	0.407	-.185606 .457855	.947195
unan*	-.2543078	.07946	-3.20	0.001	-.410054 -.098561	.861386
sustor~r*	-.0435746	.09046	-0.48	0.630	-.220863 .133714	.148515
sustor~a*	.2306827	.07822	2.95	0.003	.077378 .383988	1
adiant~s*	.3773419	.06748	5.59	0.000	.245084 .5096	.062706
stj*	.1565097	.06075	2.58	0.010	.037442 .275578	.353135
idadej~z	-.0062289	.00731	-0.85	0.394	-.020564 .008107	60.7162
iniciotj	.0776801	.02147	3.62	0.000	.035605 .119755	2002.1

(*) dy/dx is for discrete change of dummy variable from 0 to 1

```
. mfx compute, at( adiantamentoderecursos=1)
```

```
warning: no value assigned in at() for variables promomerito papel segr unan
sustoralprodutor sustoralempresa stj idadejuiz iniciotj; means used for promomerito
papel segr unan sustoralprodutor sustoralempresa stj idadejuiz iniciotj
```

Marginal effects after probit

```
y = Pr(voto) (predict)
= .89002019
```

variable	dy/dx	Std. Err.	z	P> z	[95% C.I.]	X
promom~o*	.0707161	.04344	1.63	0.104	-.014426 .155858	.323432
papel*	.0063709	.03184	0.20	0.841	-.056039 .068781	.310231
segr*	.0778028	.11303	0.69	0.491	-.143725 .29933	.947195
unan*	-.1011997	.05916	-1.71	0.087	-.217143 .014743	.861386
sustor~r*	-.0222554	.05003	-0.44	0.656	-.120308 .075797	.148515
sustor~a*	.0878479	.05068	1.73	0.083	-.011488 .187183	.188119
adiant~s*	.4997067	.07853	6.36	0.000	.345785 .653629	1
stj*	.0734764	.04319	1.70	0.089	-.011184 .158137	.353135
idadej~z	-.0030634	.00375	-0.82	0.414	-.010406 .004279	60.7162
iniciotj	.0382039	.02024	1.89	0.059	-.001468 .077875	2002.1

(*) dy/dx is for discrete change of dummy variable from 0 to 1

```
. mfx compute, at( stj=0)
```

```
warning: no value assigned in at() for variables promomerito papel segr unan
sustoralprodutor sustoralempresa adiantamentoderecursos idadejuiz iniciotj; means
used for promomerito papel segr unan sustoralprodutor sustoralempresa
adiantamentoderecursos idade juiz iniciotj
```

Marginal effects after probit
y = Pr(voto) (predict)
= .3697337

variable	dy/dx	Std. Err.	z	P> z	[95% C.I.]	X
promom~o*	.1571746	.06849	2.29	0.022	.022939 .29141	.323432
papel*	.0129203	.06513	0.20	0.843	-.114736 .140576	.310231
segr*	.1221594	.13441	0.91	0.363	-.141285 .385603	.947195
unan*	-.2959395	.10859	-2.73	0.006	-.508763 -.083116	.861386
sustor~r*	-.0419762	.08514	-0.49	0.622	-.208844 .124892	.148515
sustor~a*	.2281873	.09347	2.44	0.015	.044997 .411378	.188119
adiant~s*	.5248158	.09122	5.75	0.000	.346036 .703596	.062706
stj*	.1652424	.06533	2.53	0.011	.037197 .293288	0
idadej~z	-.0061506	.00722	-0.85	0.394	-.020308 .008007	60.7162
iniciotj	.0767042	.021	3.65	0.000	.035537 .117871	2002.1

(*) dy/dx is for discrete change of dummy variable from 0 to 1

. mfx compute, at(stj=1)

warning: no value assigned in at() for variables promomerito papel segr unan sustoralprodutor sustoralempresa adiantamentoderecursos idadejuiz iniciotj; means used for promomerito papel segr unan sustoralprodutor sustoralempresa adiantamentoderecursos idade juiz iniciotj

Marginal effects after probit
y = Pr(voto) (predict)
= .53497612

variable	dy/dx	Std. Err.	z	P> z	[95% C.I.]	X
promom~o*	.1604631	.06778	2.37	0.018	.027622 .293304	.323432
papel*	.0135653	.0682	0.20	0.842	-.120109 .14724	.310231
segr*	.1370955	.16046	0.85	0.393	-.177406 .451597	.947195
unan*	-.2783949	.09351	-2.98	0.003	-.461671 -.095118	.861386
sustor~r*	-.0449317	.09256	-0.49	0.627	-.226343 .136479	.148515
sustor~a*	.2226139	.07224	3.08	0.002	.081021 .364207	.188119
adiant~s*	.4356353	.06463	6.74	0.000	.308964 .562307	.062706
stj*	.1652424	.06533	2.53	0.011	.037197 .293288	1
idadej~z	-.0064753	.00759	-0.85	0.394	-.021361 .00841	60.7162
iniciotj	.0807535	.02225	3.63	0.000	.037148 .124359	2002.1

(*) dy/dx is for discrete change of dummy variable from 0 to 1

. mfx compute, at(adiantamentoderecursos=0)

warning: no value assigned in at() for variables promomerito papel segr unan sustoralprodutor sustoralempresa stj idadejuiz iniciotj; means used for promomerito papel segr unan sustoralprodutor sustoralempresa stj idadejuiz iniciotj

Marginal effects after probit
y = Pr(voto) (predict)
= .39031345

variable	dy/dx	Std. Err.	z	P> z	[95% C.I.]	X
promom~o*	.1591397	.10898	1.46	0.144	-.054467 .372746	.323432
papel*	.0131309	.06617	0.20	0.843	-.116555 .142817	.310231

segr*	.1252063	.13865	0.90	0.366	-.146534	.396946	.947195
unan*	-.2964052	.10705	-2.77	0.006	-.506216	-.086594	.861386
sustor~r*	-.0427659	.08686	-0.49	0.622	-.213009	.127477	.148515
sustor~a*	.2296614	.07919	2.90	0.004	.074455	.384868	.188119
adiant~s*	.4997067	.07853	6.36	0.000	.345785	.653629	0
stj*	.1626569	.06468	2.51	0.012	.035881	.289433	.353135
idadej~z	-.006253	.00734	-0.85	0.394	-.020639	.008133	60.7162
iniciotj	.0779816	.02118	3.68	0.000	.036471	.119493	2002.1

(*) dy/dx is for discrete change of dummy variable from 0 to 1

```
. mfx compute, at( stj=0)
```

warning: no value assigned in at() for variables promomerito papel segr unan sustoralprodutor sustoralempresa adiantamentoderecursos idadejuiz iniciotj; means used for promomerito papel segr unan sustoralprodutor sustoralempresa adiantamentoderecursos idadejuiz iniciotj
 Marginal effects after probit
 y = Pr(voto) (predict)
 = .3697337

variable	dy/dx	Std. Err.	z	P> z	[95% C.I.]	X
promom~o*	.1571746	.06849	2.29	0.022	.022939	.29141	.323432	
papel*	.0129203	.06513	0.20	0.843	-.114736	.140576	.310231	
segr*	.1221594	.13441	0.91	0.363	-.141285	.385603	.947195	
unan*	-.2959395	.10859	-2.73	0.006	-.508763	-.083116	.861386	
sustor~r*	-.0419762	.08514	-0.49	0.622	-.208844	.124892	.148515	
sustor~a*	.2281873	.09347	2.44	0.015	.044997	.411378	.188119	
adiant~s*	.5248158	.09122	5.75	0.000	.346036	.703596	.062706	
stj*	.1652424	.06533	2.53	0.011	.037197	.293288	0	
idadej~z	-.0061506	.00722	-0.85	0.394	-.020308	.008007	60.7162	
iniciotj	.0767042	.021	3.65	0.000	.035537	.117871	2002.1	

(*) dy/dx is for discrete change of dummy variable from 0 to 1

```
. mfx compute, at( stj=1)
```

warning: no value assigned in at() for variables promomerito papel segr unan sustoralprodutor sustoralempresa adiantamentoderecursos idadejuiz iniciotj; means used for promomerito papel segr unan sustoralprodutor sustoralempresa adiantamentoderecursos idade juiz iniciotj
 Marginal effects after probit
 y = Pr(voto) (predict)
 = .53497612

variable	dy/dx	Std. Err.	z	P> z	[95% C.I.]	X
promom~o*	.1604631	.06778	2.37	0.018	.027622	.293304	.323432	
papel*	.0135653	.0682	0.20	0.842	-.120109	.14724	.310231	
segr*	.1370955	.16046	0.85	0.393	-.177406	.451597	.947195	
unan*	-.2783949	.09351	-2.98	0.003	-.461671	-.095118	.861386	
sustor~r*	-.0449317	.09256	-0.49	0.627	-.226343	.136479	.148515	
sustor~a*	.2226139	.07224	3.08	0.002	.081021	.364207	.188119	
adiant~s*	.4356353	.06463	6.74	0.000	.308964	.562307	.062706	
stj*	.1652424	.06533	2.53	0.011	.037197	.293288	1	
idadej~z	-.0064753	.00759	-0.85	0.394	-.021361	.00841	60.7162	
iniciotj	.0807535	.02225	3.63	0.000	.037148	.124359	2002.1	

(*) dy/dx is for discrete change of dummy variable from 0 to 1

```
. mfx compute, at( iniciotj=1998)
```

warning: no value assigned in at() for variables promomerito papel segr unan sustoralprodutor sustoralempresa adiantamentoderecursos stj idadejuiz; means used for promomerito papel segr unan sustoralprodutor sustoralempresa adiantamentoderecursos stj idadejuiz

Marginal effects after probit
y = Pr(voto) (predict)
= .15440754

variable	dy/dx	Std. Err.	z	P> z	[95% C.I.]	X
promom~o*	.1046018	.05759	1.82	0.069	-.008273 .217476	.323432
papel*	.008172	.04123	0.20	0.843	-.072641 .088985	.310231
segr*	.069571	.07057	0.99	0.324	-.068748 .20789	.947195
unan*	-.2279078	.10585	-2.15	0.031	-.435371 -.020445	.861386
sustor~r*	-.0257358	.05185	-0.50	0.620	-.127361 .07589	.148515
sustor~a*	.1644274	.07006	2.35	0.019	.027118 .301736	.188119
adiant~s*	.5198077	.14369	3.62	0.000	.238181 .801435	.062706
stj*	.1061153	.05241	2.02	0.043	.00339 .208841	.353135
idadej~z	-.0038728	.00498	-0.78	0.437	-.013639 .005893	60.7162
iniciotj	.0482978	.0042	11.51	0.000	.040074 .056522	1998

(*) dy/dx is for discrete change of dummy variable from 0 to 1

```
. mfx compute, at( iniciotj=2000)
```

warning: no value assigned in at() for variables promomerito papel segr unan sustoralprodutor sustoralempresa adiantamentoderecursos stj idadejuiz; means used for promomerito papel segr unan sustoralprodutor sustoralempresa adiantamentoderecursos stj idadejuiz

Marginal effects after probit
y = Pr(voto) (predict)
= .27049692

variable	dy/dx	Std. Err.	z	P> z	[95% C.I.]	X
promom~o*	.1408289	.06523	2.16	0.031	.01298 .268678	.323432
papel*	.0113483	.05723	0.20	0.843	-.100828 .123525	.310231
segr*	.1027565	.10812	0.95	0.342	-.109149 .314662	.947195
unan*	-.2808596	.11103	-2.53	0.011	-.498473 -.063246	.861386
sustor~r*	-.0364029	.07332	-0.50	0.620	-.180099 .107293	.148515
sustor~a*	.2110062	.07728	2.73	0.006	.05954 .362473	.188119
adiant~s*	.5477941	.1134	4.83	0.000	.325526 .770063	.062706
stj*	.1434498	.06009	2.39	0.017	.025676 .261223	.353135
idadej~z	-.0053924	.0065	-0.83	0.407	-.018132 .007347	60.7162
iniciotj	.0672491	.01358	4.95	0.000	.040623 .093875	2000

(*) dy/dx is for discrete change of dummy variable from 0 to 1

```
. mfx compute, at( iniciotj=2002)
```

warning: no value assigned in at() for variables promomerito papel segr unan sustoralprodutor sustoralempresa adiantamentoderecursos stj idadejuiz; means used for promomerito papel segr unan sustoralprodutor sustoralempresa adiantamentoderecursos stj idadejuiz

Marginal effects after probit
 y = Pr(voto) (predict)
 = .41882119

variable	dy/dx	Std. Err.	z	P> z	[95% C.I.]	X
promom~o*	.1611065	.06949	2.32	0.020	.024903 .29731	.323432
papel*	.0133602	.06729	0.20	0.843	-.118532 .145252	.310231
segr*	.1288761	.14428	0.89	0.372	-.15391 .411662	.947195
unan*	-.2957142	.10472	-2.82	0.005	-.50097 -.090459	.861386
sustor~r*	-.0436597	.0889	-0.49	0.623	-.217894 .130575	.148515
sustor~a*	.2306287	.0785	2.94	0.003	.076766 .384491	.188119
adiant~s*	.5037028	.08023	6.28	0.000	.346458 .660947	.062706
stj*	.1647936	.06525	2.53	0.012	.036897 .29269	.353135
idadej~z	-.0063653	.00748	-0.85	0.395	-.021018 .008288	60.7162
iniciotj	.0793811	.02152	3.69	0.000	.037203 .121559	2002

(*) dy/dx is for discrete change of dummy variable from 0 to 1

. mfx compute, at(iniciotj=2004)

warning: no value assigned in at() for variables promomerito papel segr unan
 sustoralprodutor sustoralempres
 > a adiantamentoderecursos stj idadejuiz; means used for promomerito papel segr unan
 sustoralprodutor sustoralempresa adiantamentoderecursos stj idadejuiz

Marginal effects after probit
 y = Pr(voto) (predict)
 = .57984252

variable	dy/dx	Std. Err.	z	P> z	[95% C.I.]	X
promom~o*	.156605	.06663	2.35	0.019	.026005 .287205	.323432
papel*	.0133343	.06696	0.20	0.842	-.117913 .144582	.310231
segr*	.1372522	.16349	0.84	0.401	-.183184 .457689	.947195
unan*	-.2660223	.08499	-3.13	0.002	-.432601 -.099444	.861386
sustor~r*	-.0443991	.09193	-0.48	0.629	-.22458 .135782	.148515
sustor~a*	.2147013	.06794	3.16	0.002	.081546 .347857	.188119
adiant~s*	.4038971	.05813	6.95	0.000	.289969 .517825	.062706
stj*	.1608797	.06269	2.57	0.010	.038007 .283752	.353135
idadej~z	-.0063697	.00752	-0.85	0.397	-.021113 .008373	60.7162
iniciotj	.0794362	.02026	3.92	0.000	.039731 .119141	2004

(*) dy/dx is for discrete change of dummy variable from 0 to 1

. mfx compute, at(iniciotj=2006)

warning: no value assigned in at() for variables promomerito papel segr unan
 sustoralprodutor sustoralempresa adiantamentoderecursos stj idadejuiz; means used
 for promomerito papel segr unan sustoralprodutor sustoralempresa
 adiantamentoderecursos stj idadejuiz

Marginal effects after probit
 y = Pr(voto) (predict)
 = .72837023

variable	dy/dx	Std. Err.	z	P> z	[95% C.I.]	X
promom~o*	.1293506	.05942	2.18	0.029	.012898 .245803	.323432
papel*	.0112825	.05641	0.20	0.841	-.099276 .121841	.310231

segr*	.1241226	.15713	0.79	0.430	-.183848	.432094	.947195
unan*	-.204459	.06763	-3.02	0.003	-.337016	-.071902	.861386
sustor~r*	-.0382837	.08111	-0.47	0.637	-.197258	.12069	.148515
sustor~a*	.170237	.0556	3.06	0.002	.061271	.279203	.188119
adiant~s*	.2820355	.06928	4.07	0.000	.146259	.417812	.062706
stj*	.1334696	.05541	2.41	0.016	.024875	.242064	.353135
idadej~z	-.0054037	.00663	-0.81	0.415	-.018404	.007597	60.7162
iniciotj	.0673894	.01049	6.42	0.000	.046829	.087949	2006

(*) dy/dx is for discrete change of dummy variable from 0 to 1

. mfx compute, at(iniciotj=2005)

warning: no value assigned in at() for variables promomerito papel segr unan sustoralprodutor sustoralempresa adiantamentoderecursos stj idadejuiz; means used for promomerito papel segr unan sustoralprodutor sustoralempresa adiantamentoderecursos stj idadejuiz

Marginal effects after probit
y = Pr(voto) (predict)
= .65714766

variable	dy/dx	Std. Err.	z	P> z	[95% C.I.]	X
promom~o*	.1452541	.06316	2.30	0.021	.02147 .269038	.323432
papel*	.0125214	.06275	0.20	0.842	-.110468 .135511	.310231
segr*	.1332177	.16352	0.81	0.415	-.187275 .453711	.947195
unan*	-.2378534	.07474	-3.18	0.001	-.384335 -.091372	.861386
sustor~r*	-.0420872	.08806	-0.48	0.633	-.214686 .130512	.148515
sustor~a*	.1950553	.06094	3.20	0.001	.075624 .314486	.188119
adiant~s*	.3434352	.06106	5.62	0.000	.223758 .463113	.062706
stj*	.1495467	.05912	2.53	0.011	.033664 .26543	.353135
idadej~z	-.0059892	.00718	-0.83	0.404	-.020056 .008078	60.7162
iniciotj	.0746915	.01606	4.65	0.000	.043222 .106162	2005

(*) dy/dx is for discrete change of dummy variable from 0 to 1