



INFORME TÉCNICO APROSOJA Nº 122/2016

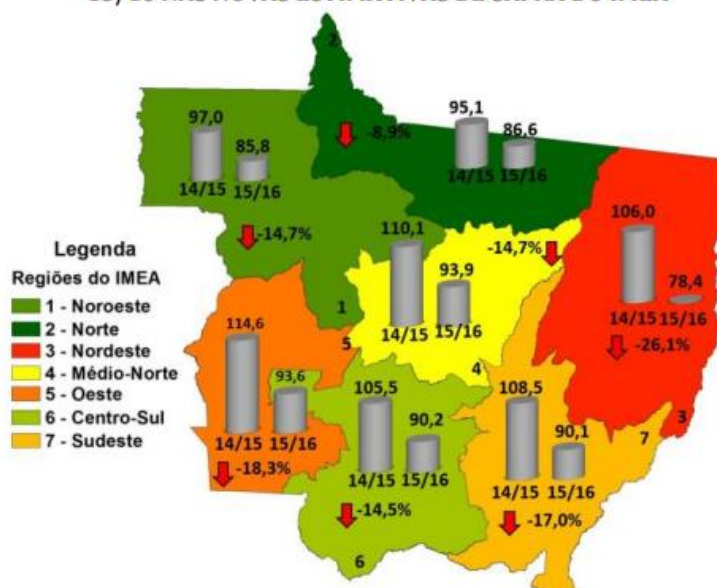
9 de junho de 2016

Procedimentos para renegociação de contratos devido a problemas com clima

A Aprosoja recebeu demanda de seus associados preocupados com as questões climáticas (estiagem prolongada) ocorridas na safra 2016 na cultura do milho em Mato Grosso. A preocupação centra-se em dois pontos.

O primeiro é com relação à possibilidade de quebra de produtividade. Em comparação com a produção da safra 2014/2015, a safra atual tem indicado possível queda de 8,9% a 26,1% de produtividade, em especial, na região Nordeste. Os dados foram levantados pelo Instituto Mato-grossense de Economia Agropecuária (Imea), conforme mapa abaixo.

COMPARATIVO DA PRODUTIVIDADE DE MILHO NAS SAFRAS 14/15 E 15/16 NAS NOVAS ESTIMATIVAS DE SAFRA DO IMEA



Fonte: Boletim Semanal do Milho n. 401 (Imea) - 29 de abril de 2016

É importante destacar que esse comparativo de produtividade foi realizado no início da colheita, e será acompanhado semanalmente para confirmação das possíveis quebras de safra e para monitoramento do desenvolvimento da colheita.

O segundo ponto de atenção é a preocupação quanto ao fato de que muitos produtores optaram por fazer a venda antecipada de sua produção atrelada a contratos de venda futura. Esse tipo de contrato geralmente prevê multas contratuais pelo não cumprimento da obrigação, além de indenização na chamada cláusula wash-out – quando o produtor tem que indenizar a compradora quanto ao preço do dia da liquidação do contrato. Uma situação dessa pode significar variações bem grandes de preço da commodity no mercado físico.

Dados do Painel de Decisão do Imea¹ apontam que 63% da safra de milho 2015/2016 já foram comercializados. Há uma expectativa de queda de produtividade que irá impactar diretamente no cumprimento de contratos firmados. Diante disso, a Aprosoja edita o presente informe técnico no sentido de que sejam observadas as seguintes orientações.

A – Importância do cumprimento do contrato firmado se não houve perda climática

Primeiramente, é importante destacar que num ambiente de produção organizado, seriedade e confiabilidade são pontos cruciais na relação comercial entre produtor e comprador. Por isso, é fundamental manter e cumprir os contratos firmados para que agricultor mostre seriedade quanto ao que acordou. Somente nos casos em que não houver produto para entregar diante de perdas decorrentes de estiagem, é que será possível tomar medidas para renegociar os contratos firmados.

A alta do preço no mercado físico não pode servir de escusa ao cumprimento do contrato, porque uma das premissas do contrato a termo futuro é exatamente a possibilidade de que o produtor se proteja da possível perda de preço, mas também corre o risco de que o preço suba muito, o que ocorreu especialmente nessa safra.

B – Problema da estiagem e a possibilidade de renegociação prévia se não houver produto a ser entregue

O problema da seca na safra, dependendo do caso concreto, pode ou não ser enquadrado como força maior ou caso fortuito que seriam possibilidades capazes de autorizar a rescisão do contrato. Entretanto, observou-se que muitos produtores estão com problemas de produção em suas lavouras decorrentes da falta de chuva. Esse problema, atípico em Mato Grosso, pode gerar a necessidade de que os produtores se dirijam as compradoras e, amigavelmente, tratem da possibilidade de renegociar os contratos anteriormente firmados. Chamamos a atenção do agricultor para que:

1 – Qualquer renegociação deve ser baseada em provas de que o produtor teve perdas em sua lavoura. Isso deve ser feito por meio de laudo agrônomo a ser emitido por profissional devidamente inscrito no Conselho Regional de Engenharia e Agronomia de Mato Grosso (Crea-MT), **com recolhimento de ART**, que pode ser feito de acordo com este modelo – faça o download clicando [aqui](#).

¹ Boletim Semanal do Milho n. 406 de 03 de junho de 2016 do IMEA disponível em http://www.imea.com.br/upload/publicacoes/arquivos/R403_2016_06_03_BSMilho.pdf



Além do laudo agrônômico, é importante:

2 – Fazer prova via registro fotográfico com indicação geo-referenciada do local e problemas verificados na lavoura;

3 – Fazer o levantamento pluviométrico do local onde ocorreram os problemas, se possível com laudos de estações meteorológicas emitidos por órgãos oficiais, ou de programas específicos de previsão meteorológica que existirem na propriedade ou região.

A confecção desses laudos ajudará a provar a ocorrência da seca, mas isso, por si só, não garante a solução do problema. Da mesma forma, o decreto de emergência pelo município afetado pelo problema apenas ajuda, mas não resolve os problemas contratuais.

Com esses documentos, que servirão de base para comprovação do problema, o produtor deverá:

1 – Procurar antes do vencimento dos contratos a compradora para informar sobre o problema da safra negociada;

2 - Tentar negociar amigavelmente a rescisão ou cumprimento parcial do contrato, se não tiver a quantidade total de produto a ser entregue. Observe que nos contratos existem dois tipos de sanções:

2.1. Multa: Essa multa varia de contrato para contrato e empresa para empresa, mas no levantamento realizado pela Aprosoja observaram-se multas variando de 10% a 50% do valor do contrato firmado. A multa tem que ser proporcional ao valor do contrato, sendo que esse conceito é bastante subjetivo. Vale a boa relação com a empresa e a negociação a ser realizada por cada produtor, sendo que uma multa de 10% do valor do contrato é o ideal.

2.2. Cláusula de indenização (wash-out): Essa cláusula normalmente prevê a obrigação de que aquele que der causa à rescisão do contrato deve pagar à outra o valor do produto adquirido no dia da liquidação do contrato (no dia da entrega do produto) e, normalmente, possui a seguinte descrição, a ser verificada contrato por contrato:

“(...) sobre o produto não entregue, o produtor deverá arcar com perdas e danos que fica estipulada em 100% do preço do produto comercializado, ao preço do produto na data de entrega (...)”

3 – Atente-se para os casos em que tiver sido emitida Cédula de Produto Rural (CPR) vinculada ao contrato. É importante discriminar no novo acordo como será feita a quitação desse título ou sua prorrogação, registrando essa alteração no cartório onde estiver registrado a CPR.

C – E se a negociação com as empresas for infrutífera?

A questão de estiagem, como dito acima, comporta inúmeras interpretações pelo Poder Judiciário se seria uma causa possível de rescindir o contrato sem pagar multa. Há posições a favor (que deixariam o produtor sem a obrigação de cumprir o contrato) e contrárias (que fariam com que o produtor fosse obrigado a cumprir o contrato e, não tendo produto, arcando com multas e demais despesas).



Como dito acima, agricultor, atente-se para procurar antecipadamente as empresas para ajustar um acordo. Na maioria dos casos, as empresas têm procurado renegociar e aceitam receber uma parte do produto e prorrogam o saldo remanescente para a próxima safra.

Lembramos que a obrigação de cumprimento do contrato vale inclusive para agricultores localizados nos municípios com situação de emergência decretada. Esse status ajuda no reconhecimento, caso a caso, dos problemas da estiagem, mas não impede nem suspende a necessidade de pagamento das dívidas, seja junto a bancos ou a tradings.

Outra informação importante também é que a Aprosoja não possui poder para negociar em nome do produtor individual quanto aos contratos firmados, de forma que o agricultor deve procurar advogado de sua confiança para analisar seu contrato e condições de contratação.

Em caso de dúvidas, entre em contato com a Aprosoja.

Responsáveis pelo conteúdo

Luis Alberto Domingues

Analista de Política Agrícola

E-mail: luis.domingues@aprosoja.com.br

Fone: (65) 3644-4215

Frederico Azevedo e Silva

Gerente da Comissão de Política Agrícola

E-mail: frederico@aprosoja.com.br

Fone: (65) 3644-4215