

Entrevista: Frederico Favacho, advogado de agronegócio

21/05/2017



O agronegócio responde por quase um quarto do PIB brasileiro. Para

ser mais exato, 22% na última pesquisa da Confederação Nacional da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA). Mas essa representatividade expressiva na economia não se reflete no Direito. Poucos advogados se especializam na área e as faculdades não proporcionam um estudo específico do tema – o interessado deve se contentar com um MBA.

Foi o que fez o advogado **Frederico Favacho**, que se especializou em litígios envolvendo o agronegócio e hoje atua com foco em contratos internacionais e arbitragens. O profissional analisa: é uma área carentes de advogados, que precisam ir ao campo conhecer os problemas, saber de tributos, meio-ambiente e contratos e conhecer a legislação inglesa.

Não se trata de simples admiração pelo Direito saxão, é que os contratos internacionais como padrão seguem a lei britânica. E é em Londres que as arbitragens ocorrem. Favacho divide muito de seu tempo entre Brasil e a terra da rainha.

Mas a análise não é apenas de oportunidades para a advocacia. Ele aponta a logística como principal problema. O déficit de estocagem do Brasil é tão grande que os produtores despacham a produção em caminhões e trens antes mesmo de vendê-los, usando carrocerias e vagões como meio de armazenagem. A guerra fiscal é outro ponto, já que, em sua opinião, alguns estados tentam contornar a Constituição para cobrar impostos indevidos.

Em entrevista à **ConJur**, Favacho falou dessas questões, das necessidades específicas de uma legislação trabalhista do campo, da chance de agronegócio e meio-ambiente caminharem juntos. E explicou a importância da soja, que hoje domina o mercado.

Leia a entrevista:

ConJur — Qual a principal questão envolvendo Direito no agronegócio atualmente?

Frederico Favacho — Depende de que *player* exatamente estamos falando dentro do agronegócio. Para o produtor, o maior problema é a mão de obra, então para ele é a legislação trabalhista a maior questão. O problema é contratar pessoas sob as leis trabalhistas, mas diante de uma realidade que nem sempre corresponde àquela do trabalhador urbano. Por exemplo, tem a questão da safra, época de plantio, época de colheita, são necessidades diferentes de trabalho. O operador da colheitadeira trabalha de acordo com dados fornecidos por satélite. Esse cara não vai trabalhar no horário comercial e

acabou, porque ele tem prazo para colher, então o ritmo de trabalho é diferente. Vai chegar a um momento em que acabou de colher e o operador de colheitadeira vai fazer o quê?

ConJur — Uma nova legislação trabalhista seria uma solução? O tão falado negociado sobre o legislado é o caminho?

Frederico Favacho — Temos que ter cuidado, pois hoje em dia no campo temos mão de obra extremamente especializada, mas continua tendo aquela massa de trabalhadores rurais com uma formação menor, uma capacitação menor e obviamente você tem uma massa desprotegida. Então é preciso ter uma proteção trabalhista para esse pessoal, sem dúvida nenhuma. A questão é como fazer a adaptação para continuar protegendo o trabalhador, mas de forma adaptada à realidade, compatível para os dois lados?

ConJur — A cota definida por lei de trabalhadores com necessidades especiais é um ponto especialmente criticado no meio...

Frederico Favacho — Sim, pois nos centros urbanos, nas empresas, nas indústrias, contrata-se três mil pessoas e a distribuição pode colocar esses trabalhadores no administrativo ou outras funções compatíveis. Mas no campo é mão de obra intensiva e o número contratados na folha é grande e tem que atingir aquele mesmo número, para aquele percentual com necessidades especiais. Então já é difícil encontrar um posto adequado para essa pessoa. E depois: onde encontrar? São cidades com densidade demográfica muito menor, muitas vezes é impossível achar esse trabalhadores, muitas vezes estão em outras cidades.

ConJur — Como o advogado deve se preparar para atuar na área do agronegócio?

Frederico Favacho — Tem que estar preparado para estar disponível a ir a qualquer momento até a área de cultivo para conversar com um fiscal e entender o que está acontecendo. Às vezes o fiscal também não entende da atividade que está sendo planejada, ele está aplicando a NR de indústria urbana em uma indústria que é rural, que é agrícola, entendeu? Esses são os problemas envolvendo a área de produção basicamente, e aí eu entendo assim, é importante que os advogados estejam preparados e conheçam essa realidade para poder fazer o enfrentamento na hora das autuações, e elas não são poucas. As autuações são de cem autos de autuação no mesmo dia, porque o fiscal já está lá, ele começa a procurar, ele não vai perder a viagem.

ConJur — Falta um aprofundamento sobre o Direito no agronegócio nas faculdades, para que os estudantes tenham vontade de seguir nessa área?

Frederico Favacho — Falta, falta. Isso é interessante pelo seguinte: não tem uma cadeira chamada Direito do Agronegócio. Tem o Direito Agrário, mas ele é muito preso ao Estatuto da Terra e aos contratos agrários, que são aqueles de arrendamento de terra, contrato de parceria entre proprietário de terra e produtor rural. O agronegócio é um conceito recente, é a agroindústria, a produção associada à industrialização, transformação, exportação, logística, a área de logística. Tem tantas intersecções diárias e não tem uma cadeira, não tem uma pós-graduação em Agronegócio. O Brasil é produtor e exportador de commodities e precisa ter muitos profissionais do Direito nessa área.

ConJur — Como vê a atuação do Ministério Público do Trabalho no campo?

Frederico Favacho — Vou te contar uma história. Em 2008 aumentou muito a demanda por etanol. Começou o *boom* dos motores flex e a COP-21 gerou alta demanda no mercado internacional. Por conta dos compromissos internacionais de redução de emissão de gases do efeito estufa, você teve investimento e mudança de legislação nos países, como nos Estados Unidos, com a inclusão da mistura de etanol a gasolina, e criou um ambiente muito favorável para a exportação de etanol. O Brasil era líder em tecnologia nessa área e, percebendo isso, algumas multinacionais foram comprar antigas usinas e foi um momento fantástico para a economia brasileira e para o mercado dos escritórios de advocacia no Brasil, porque isso gerou uma série de contratos de venda de ativos. As empresas encontraram usinas que estavam numa situação de penúria, as reformaram completamente e implementaram regras de *compliance*, principalmente porque elas têm que responder para a matriz e porque as empresas que têm suas ações negociadas na Bolsa de Nova York. Quando essas empresas começaram a investir e as coisas começaram a ficar mais regularizadas, o Ministério Público começou a cair em cima, cobrando dessas empresas coisas que muitas vezes vinham do passado. Legalmente elas têm responsabilidade, elas são sucessoras, elas têm essa responsabilidade, mas obviamente isso abre margem para discussão, para em alguns casos termos de ajustamento de conduta com o Ministério Público. Esse é mais um grande campo de atuação para os escritórios que conhecem o agronegócio, porque para você negociar com o Ministério Público em uma hora dessas, tem que demonstrar como era, o que foi investido, quais foram as capacitações feitas.

ConJur — E a questão tributária no agronegócio?

Frederico Favacho — A área tributária é o principal ponto para as *trade companies*, que são empresas que compram a produção interna e vendem para o mercado externo. A confusão começou com a Lei Kandir, ainda no governo FHC, que é

um a lei complementar que isenta as exportações de impostos e que foi inserida na Constituição por emenda. Após isso a exportações brasileiras do agronegócio deram um grande salto, pois ainda tivemos a explosão de demanda de commodities da China. Então, quando se exporta, não tem tributos. O principal tributo é o ICMS, o imposto de circulação, mas quando a trading compra do produtor e exporta, a exportação é imune, mas quando você comprou aqui, você comprou com ICMS, então essa operação gera crédito, toda a operação de aquisição de mercadoria interna gera crédito de ICMS. O problema é que como a exportação não tem saída, você não tem imposto para pagar, todo o crédito que você acumulou, você não usa, e isso gera algumas distorções no balanço da empresa porque você vai olhar e ela tem um crédito enorme, então isso impacta no resultado, só que isso não significa liquidez.

Conjur — E como esses créditos são utilizados?

Frederico Favacho — De vez em quando se criam algumas regras para tentar gerar alguma forma de utilização desses créditos (como para comprar veículos, por exemplo), mas você acumula muito mais do que consegue gastar de crédito. Então, geralmente essas companhias acabam criando internamente alguma empresa como uma esmagadora, para poder, esmagar, fazer óleo, vender óleo internamente e gerar tributo para poder compensar. É incrível, mas no agronegócio, tem empresa caçando tributos para pagar. Ou seja, é uma ideia boa, que deu certo, mas que gerou alguns efeitos colaterais que até hoje não foram resolvidos.

Conjur — Essa isenção de ICMS não gera conflito com os estados?

Frederico Favacho — Sim, porque o ICMS é o principal imposto dos estados e eles perderam arrecadação com isso. Daí que alguns estados criam leis tributárias para tentar burlar essa isenção de imposto. Mato Grosso foi pioneiro, e depois alguns estados começaram a copiar. Eles pensavam: “A compensação que está vindo do governo federal é muito aquém do que a gente perdeu. A produção só cresce e não vemos os benefícios”. Isso não é verdade, pois o aumento do faturamento dos produtores movimentam a economia, o que gera mais tributos. Mas, Mato Grosso do Sul, na época, entendeu que estava perdendo dinheiro. Então criou uma lei que exige que metade da produção deve ser vendida no mercado interno, para que assim possa recolher ICMS. A questão é que o mercado de fora paga preços muito maiores e tem demanda. Então o estado permite que se exporte tudo, mas que seja pago ICMS referente a metade, que seria aquela para vender no mercado interno.

ConJur — Essa discussão já chegou no STJ?

Frederico Favacho — Sim. O que aconteceu, Mato Grosso do Sul foi o primeiro caso, é que gerou uma ação direta de inconstitucionalidade, que foi indeferida pelo Tribunal de Justiça de lá e foi para o STJ. Lá, a ministra Eliana Calmon foi a relatora e julgou com base em um precedente do próprio STJ que dizia que o estado tem poder para regular a exportação, e não analisou a questão do mérito. E aí isso foi para o STF, que não aceitou o recurso extraordinário na época. Enfim, o que acabou acontecendo é que Mato Grosso do Sul, com isso, deu um tiro no pé, já que a grande produção acabou se concentrando em Mato Grosso. O mercado se ajustou e ficou claro que a estratégia foi prejudicial para o Mato Grosso do Sul.

ConJur — A vitória de Mato Grosso do Sul nesta questão tributária não gerou um precedente para que outros estados façam o mesmo

Frederico Favacho — Gerou e com a atual crise fiscal essa história voltou à tona. Maranhão e Goiás já demonstraram interesse em criar uma legislação desse tipo. Eu estive nesses estados como interlocutor da Associação dos Produtores de Soja e da Associação de Exportadores e expliquei duas coisas. Isso ainda é inconstitucional e nós vamos continuar combatendo no Poder Judiciário. E na prática não é bom para o estado. O modelo de sucesso é o de Mato Grosso, onde as cidades estão ficando mais ricas, pois os produtores ganham dinheiro e geram empregos e movimentam a economia. Isso é para mostrar que realmente a parte tributária é recorrente no agronegócio, e aí, de novo, precisamos de advogados que conheçam o Direito Tributário, mas que entendam do negócio em si, e que entendam qual é a dinâmica do agronegócio.

ConJur — O agronegócio é baseado em produção interna vendida para fora. É complexo montar este contrato?

Frederico Favacho — De tudo que a gente está falando acho que o mercado mais novo para os advogados brasileiros é essa área de contratos. Com o *boom* de commodities e a Lei Kandir, a exportação cresceu, e produtores e cooperativas passaram a vender muito e muitas vezes vende eles mesmo, sem o intermédio das *trades*. E são contratos de compra e venda internacional de commodities, e tem algumas características, não é um contrato regido por lei brasileira, é um contrato regido pelas regras do Direito Internacional privado. Em geral é a lei inglesa que rege esses contratos. E eles são todos submetidos à arbitragem internacional.

ConJur — Como são as arbitragens internacionais envolvendo o agronegócio?

Frederico Favacho — São diferenciadas, porque não é uma arbitragem na ICC, na Internacional Chamber of Commerce, que é a principal instituição de arbitragem no mundo ainda. Mas, você vai fazer essas arbitragens nas associações de

traders daquela *commoditie*. Por exemplo, as companhias que fazem o comércio internacional de soja se reúnem em uma associação chamada Gafta, com sede em Londres. Essa comunidade desenhou um contrato padrão, com regras para valer para o mundo inteiro. Pois são contratos complexos que envolvem partes de vários países ao mesmo tempo. Então o contrato é padrão e qualquer conflito é resolvido nas câmaras de arbitragem em Londres. Ou seja, os escritórios ingleses dominam esse mercado.

ConJur — Qual a maior diferença entre a legislação brasileira e a inglesa que acaba afetando essa relação comercial de venda de commodities

Frederico Favacho — Não diria que é a maior, mas vou dar um exemplo bastante comum e significativo. O Direito brasileiro tem a famosa cláusula de caso fortuito e força maior. É quando um evento inesperado sob o qual você não tem qualquer tipo de influência, e que impede que o negócio prossiga, continue, enfim, é um fato que te deixa de mãos atadas, e contra o qual não tem nada que você possa fazer, isso está previsto inclusive no Código Civil. Mas essa previsão não existe na legislação inglesa. Lá vale o que está no contrato e tem que ser específico e dizer o que caracteriza uma força maior. Então os contratos têm que ter cláusula de força maior enormes descrevendo todas as possibilidades, porque se esquecer alguma e justamente aquela acontecer, não adianta falar em analogia.

ConJur — Agronegócio e meio ambiente possuem uma relação indissociável. O que você destaca nessa área?

Frederico Favacho — O assunto meio ambiente começa da porteira pra dentro, nas questões de cadastramento de reserva, de áreas de reserva e passa obviamente por recuperação de área degradada. O produtor hoje para conseguir empréstimo, mesmo que seja privado, tem que mostrar que está regular na área ambiental, que tem práticas de sustentabilidade. Vai para a *trading*, que na hora que vai vender a soja lá fora, na Europa, os caras querem saber se essa soja foi plantada no bioma amazônico, porque se foi plantado na Amazônia ele não quer. Quando começou os debates sobre o novo Código Florestal, começou uma polarização falsa. Aparecia na imprensa que seria agronegócio contra ecologistas. Ou se estava de um lado ou do outro. Quando na verdade as coisas dependem uma da outra e o agronegócio vem desenvolvendo soluções para a sustentabilidade como integração pecuária e floresta. Hoje existe pecuária no meio de áreas florestais, sem criar pastagem. Tem mudanças de técnicas de plantar a soja, de plantar cana, por exemplo. Então, no fundo o agronegócio tem tudo para caminhar junto com a preservação do meio ambiente.

ConJur — Qual o principal entrave para o agronegócio brasileiro?

Frederico Favacho — A logística. O Brasil é carente de armazéns. Os Estados Unidos têm 20% de capacidade ociosa, ou seja, se toda a produção for estocada, se eles não venderem nada, eles ainda têm 20% de capacidade de poder estocar. O Brasil é deficitário nos mesmos 20%. Ou seja, falta armazém para estocar, então isso explica por que é que o produtor brasileiro tem que vender logo e porque que formam aquelas filas enormes na entrada do porto. Não tem onde estocar, então estoca nos caminhões, nos trens. O procedimento é despachar primeiro e depois ir negociando, tentando vender.

ConJur — Uma pergunta fora da área jurídica. Junto com os Estados Unidos, o Brasil é o maior produtor de soja do mundo. Mas no dia a dia é às vezes difícil entender porque tanta soja é produzida, já que no nosso prato nós vemos muito mais arroz, feijão e derivados do trigo, como o pão. Qual o uso da soja na indústria?

Frederico Favacho — Soja é a maior fonte de proteína vegetal hoje disponível. A soja produz óleo, farelo, quer dizer, quando você esmaga uma soja, você produz óleo, produz farelo, o óleo de soja é comestível e ele é a base de quase todos os alimentos industrializados. O óleo de soja e o xarope de milho são as duas bases de alimentos, porque têm propriedades químicas que fazem a liga dos alimentos. Mas não é só isso, pois quando ela é refinada, pode ser usada em cosméticos e indústria médica. Além disso, a alimentação animal. É o principal alimento dos animais. Tem também o uso da soja como fonte de energia, porque você pode transformar o óleo de soja em biodiesel. E ela é barata para produzir, tem uma produtividade muito grande e ela encontrou no Brasil um terreno fértil fantástico.

Fonte: <https://conjur.jumps.com.br/2017-mai-21/entrevista-frederico-favacho-advogado-agronegocio/>