

CONTRATOS RELACIONAIS NO DIREITO BRASILEIRO (1)

Ronaldo Porto Macedo Júnior (2)

O PÓS-FORDISMO E AS RELAÇÕES CONTRATUAIS

Os diversos modelos e doutrinas contratuais traduzem uma forma específica de organização da produção e circulação econômica. Assim é com relação à doutrina contratual clássica, formada durante o apogeu do pensamento liberal clássico e da predominância da produção manufatureira. De igual modo, a doutrina contratual neoclássica floresceu no âmbito do crescimento das demandas welfaristas nascidas no ambiente político e ideológico no qual se formou a social democracia (3). Recentemente estamos assistindo a uma sensível mudança na forma de organização da produção e circulação de riquezas que vem provocando mudanças importantes para a dinâmica da contração.

O crescimento das estruturas pós-fordistas de organização da produção e circulação de mercadorias é um fenômeno mundialmente reconhecido pela literatura especializada. Diversos têm sido os modelos utilizados para a descrição destas mudanças, como o pós-fordismo, a especialização flexível, a formação de networks produtivas, toyotismo, etc (4). Vários estudos apontam para o fato de que o processo de cooperação entre empresas que operavam dentro de um modelo corporativo americano já era

¹ - Este trabalho faz parte de uma pesquisa mais ampla que serve de base minha tese de doutoramento acerca da Teoria Contratual Relacional e Proteção do Consumidor no Direito Brasileiro.

² - Promotor de Justiça em São Paulo, Visiting Scholar na Harvard Law School (1994-1996), Mestre em Filosofia e doutorando em Direito pela Universidade de São Paulo. Professor de Sociologia do Direito na Faculdade de Direito São Judas Tadeu (São Paulo - Brasil)

³ - Nesta mesma linha de pesquisa ver John P. Esser, The Changing Form of Contract Law, paper presented to the Social Science History Association Baltimore, Maryland, November 4-7, 1993 e Welfarism in Contract Law, Edited by Roger Brownsword, Geraint Howells and Thomas Wilhelmsson, Dartmouth Publishing Company, Great Britain, 1994.

⁴ - Dentre as obras significativas caberia destacar Michael J. Piore e Charles Sabel, The Second Industrial Divide. Possibilities for Prosperity, Basic Books, 1984; Amin, Post-Fordism. A Reader, edited by Ash Amin, Blackwell, Great Britain, 1994; Egon Matzner e Wolfgang Streeck (editors), Beyond Keynesianism. The socio-economics of production and full employment, Edward Elgar Publishing Ltd, Cambridge, 1991.

visível mesmo antes da grande ascensão do modelo empresarial japonês fortemente marcado pelas relações de cooperação, confiança e solidariedade. No modelo japonês a integração contratual dos diversos setores produtivos veio a se fazer dentro da empresa (keiratsu vertical) e entre as empresas (keiratsus horizontais), o que veio a permitir a instituição de um processo de replanejamento e aprendizado constante, com intensas trocas de informação e estímulo à inovação e produtividade.⁽⁵⁾.

Ainda que se considere que a expansão destas novas formas de organização da produção se encontrem mais disseminadas em determinados centros produtivos, especialmente nos países mais industrializados, como Japão, Europa e EUA, tal tendência tem também se expandido para países em desenvolvimento ⁽⁶⁾. No Brasil isto tem se revelado através dos esforços no sentido de ampliar a flexibilidade na organização da produção, especialmente em setores que vêm apresentando maior competitividade como indústria de autopeças, indústria de suco de laranja e fornecimento de serviços.

Apesar da tendência mundial apontar para o incremento das formas de cooperação econômica fundadas na confiança, os estudos empíricos disponíveis revelam que no Brasil ainda domina uma cultura empresarial bastante antagonista e conflitiva. As evidências disto podem ser encontradas em estudos recentes sobre a competitividade na indústria brasileira. Um exemplo pode ser encontrado na indústria de calçados, onde se verifica que muitas empresas não subcontratam tarefas porque temem que os fornecedores não mantenham níveis de qualidade acordados ⁽⁷⁾. Nas empresas que usam tecnologia metal-mecânica verificou-se também que as técnicas de redução de estoques eram proporcionalmente mais aplicadas aos estoques

⁵ - Sobre o assunto é vasta a literatura. Ver, dentre outros e para além dos trabalhos já citados, Victor Prochnik, "A cooperação entre empresas como impulsora da inovatividade: (Proposta para as empresas nacionais)", in Estratégias Empresariais na Indústria Brasileira. Discutindo Mudanças, organizadores, Antônio Barros de Castro, Mário Luiz Possas e Adriano Proença, Editora Forense-Universitária, RJ, 1996, págs. 173-174 e Ronald Dore, "Goodwill and the Spirit of Market Capitalism", in Mark Granovetter and Richard Swedberg (editores), The Sociology of Economic Life, Westview Press, Colorado, 1992.

⁶ - A propósito ver: Estratégias Empresariais na Indústria Brasileira. Discutindo Mudanças, organizadores, Antônio Barros de Castro, Mário Luiz Possas e Adriano Proença, Editora Forense-Universitária, RJ, 1996, José Luiz Celeste, "Especialização Flexível: Uma alternativa promissora para o desenvolvimento econômico de regiões subdesenvolvidas", in Revista de Administração de Empresas, São Paulo, 33 (6): 34-41, nov/dez, 1993. Charles F. Sabel, "A mudança de modelos de eficiência econômica e suas implicações para a industrialização no Terceiro Mundo", in Alejandro Foxley, Michael McPherson & Guillermo O'Donnell (org), Desenvolvimento e Política e Aspirações Sociais. O pensamento de Albert O. Hirschman, Editora Vértice, São Paulo, 1988 e Elizabeth Bortolaia Silva "Pós-Fordismo no Brasil", in Revista de Economia Política, vol. 14 n. 3 (55), julho-setembro/1994.

⁷ - Victor Prochnik, "Spurious Flexibility: Technical Modernization with Social Inequalities in the Brazilian Footwear Industry". Discussion paper n. 222, OIT/ONU, Genebra, 1991, citado em Prochnik (1996).

intermediários do que aos estoques do início e fim da linha de produção, por causa da incerteza de falhas de atendimento e/ou receio da adoção de comportamentos oportunistas por parte de clientes e/ou fornecedores. Também no setor de autopeças verificou-se o comportamento oportunístico de montadoras de veículos e montadoras visando o aproveitamento das condições momentâneas do ciclo de negócios. Assim, nas fases em que a demanda está desaquecida e existe capacidade ociosa, as montadoras ameaçam integrar, ou de fato integram, a produção de diversos tipos de autopeças, conseguindo, assim, descontos substanciais no preço das peças, ou ocupando suas máquinas paradas. Nas fases em que o consumo é maior, ocorre o inverso, com os produtores de autopeças usando seu agora maior poder de mercado para exigir diversos tipos de vantagens. Por fim, a indústria de malharia serve como exemplo de comportamento antagonístico. Vários empresários do setor diante do risco de corte no fornecimento de insumos durante os períodos de mercado aquecido acabavam por optar pela compra de matéria prima que privilegiava, unicamente, o preço ofertado e não outras variáveis, como estabelecimento de relações mais duradouras com seus fornecedores. A estratégia dos produtores era, assim a de diversificar fornecedores e clientes de modo a não depender dos mesmos (⁸).

Apesar das indicações de melhorias no padrão de relacionamento interempresarial, anteriormente citadas, há evidências de que a situação atual ainda não alcançou um nível satisfatório, da perspectiva das necessidades para o aumento da produtividade (⁹). Ademais, os estudos sobre a competitividade na economia brasileira apontam para a possibilidade de convivência no Brasil de um “fordismo nostálgico”, marcado pela cultura gerencial tradicional, autoritária, conservadora e egoística, com um modelo pós-fordista de produção. Tal possibilidade aumenta na medida em que o país não consegue superar sua heterogeneidade e dualismo estrutural, marcada pela grande dispersão da distribuição de renda, disparidades regionais, altos diferenciais de produtividade entre setores econômicos e dentro deles. Por outro lado, a ampliação das estruturas pós-fordistas de produção aumenta suas possibilidades diante existência de uma política econômica voltada para o

⁸ - Tais pesquisas são descritas em Victor Prochnik, “Programas Regionais de Difusão de Tecnologia para Setores Tradicionais”, Revista Planejamento e Políticas Públicas, IPEA/INPES, n. 3, julho de 1990 185-186.

⁹ - R. Valle, apresentando os resultados de uma pesquisa em uma amostra de 278 empresas, representante do universo das maiores empresas industriais brasileiras, afirma: “A relação entre as empresas e os fornecedores é marcada principalmente pela disputa constante em torno de preço e qualidade: 69,3% assinalaram disputa em torno de preços e 59,8% em torno de qualidade. A disputa em torno de prazos de entrega também ficou num patamar muito elevado: 43,7%... Note-se que nossa pergunta referia-se apenas à existência de conflitos e não aos níveis de preço e qualidade (sabidamente inadequados) que resultam destes conflitos. Assim, podemos concluir simplesmente que, nas cadeias produtivas da indústria nacional, o grau de colaboração é baixo e o de insatisfação elevado”. in “As Empresas Industriais Brasileiras Diante de suas necessidades de Mão-de-obra, mimeo, Programa de Engenharia de Produção da COPPE/UFRJ, 1995, págs. 12/13.

desenvolvimento industrial moderno. Os efeitos deste movimento podem ser sentidos na transferência de uma cultura empresarial modernizante para fornecedores e produtores, pela redução de níveis hierárquicos e mudança ao nível da fábrica, com a participação direta dos empregados na gestão e lucros das empresas. Este movimento tem sido invariavelmente acompanhado pela adoção de mecanismos mais negociados de resolução de conflitos e estratégias explícitas de cooperação e confiança entre empresas e entre fornecedores e consumidores.

A TEORIA CONTRATUAL RELACIONAL

Estas mudanças na forma de regulação da economia vêm sendo objeto de estudos sobre a transformação nas relações contratuais, notadamente nas contratações de longo prazo e complexas (¹⁰). Os contratos de longa duração, ou relacionais (“relational contracts”), como prefiro chamá-los, adotando a terminologia de Ian Macneil (¹¹), diferenciam-se substancialmente dos contratos autônomos, instantâneos ou descontínuos (“discrete”).

Os contratos descontínuos (“discrete contracts”) têm como características básicas o fato de serem impessoais, “presentificadores” (“presentiate”)(i.e., tendem a tornar presente o futuro), envolverem uma barganha entre partes instrumentalmente orientadas e requerem o mútuo consentimento das duas partes. Ele é descontínuo e compõe uma entidade separada, na medida em que ele planeja uma transação separada de todas as transações a ela anteriores, contemporâneas ou subseqüentes. Cada ato contratual é considerado um ato isolado, independente e autônomo, pois que tem em si todos os seus elementos essenciais constitutivos. Assim, por exemplo, o contrato de acordo com o Código Civil Brasileiro de 1917, desde que contenha livre manifestação da vontade, objeto lícito, agente capaz e não ofenda a forma prescrita em lei, é considerado ato negócio jurídico perfeito e

¹⁰ - É hoje vasta a literatura sobre o assunto. Ver especialmente, The Complex Long-Term Contract, Structures and International Arbitration (Der komplexe langzeitvertrag. Strukturen und Internationale Schiedsgerichtsbarkeit), edited by Fritz Nicklisch, Heidelberger Kolloquium Technologie und Recht 1986, C.F.Müller Juristischer Verlag, Heidelberg, 1987, Joerges, Christian. "Relational contract theory in a comparative perspective: tensions between contract and antitrust law principles in the assessment of contract relations between automobile manufacturers and their dealers in Germany. (Symposium: Law, private governance and continuing relationships)" Wisconsin Law Review May-June 1985, v.1985, n3, 581-613; Gunther Teubner, "Beyond Contract and organization? The External Liability of Franchising Systems in German Law" in Christian Joerges (ed) Franchising and The Law. Theoretical and Comparative Approaches in Europe and the United States, Nomos Verlagsgesellschaft, Baden-Baden, 1991.

¹¹ - ver de Ian Macneil, especialmente, "The Many Futures of Contracts", California Law Review, vol: 47 (1974), e The New Social Contract. An Inquiry into Modern Contractual Relations, New Haven and London, Yale University Press, 1980.

gerador de efeitos jurídicos, em particular, do efeito vinculante e da executoriedade.

Ele é também impessoal porque define a transação em termos de simples troca de mercadoria, isto é, em termos de descrição, de preço, de quantidade, e data de entrega do bem. Nele nenhuma importância é conferida à qualidade das partes contratantes, sua pertinência a classe, “status”, grupo, família ou situação social. Basta apenas a sua subsunção ao conceito geral e abstrato de sujeito de direito.

Ele é presentificador na medida em que busca planejar no presente imediato todos os comportamentos a serem realizados no futuro. Todos os elementos essenciais e termos constitutivos do contrato são estabelecidos no presente, nenhuma importância ou relevância substantiva se conferindo à performance das partes na definição dos efeitos da quebra ou descumprimento contratual. Além disso, pouca ou nenhuma importância é atribuída às comunicações pré-contratuais, como os diálogos preparatórios. Predomina, segundo tal concepção, a idéia de que o contrato deve ser mantido, consagrada no princípio do “pacta sunt servanda”, independentemente dos efeitos dele decorrentes.

Os contratos descontínuos também envolvem negociações que assumem o caráter básico de uma barganha instrumental, na medida em que presumem uma relação entre duas partes que forçam os termos da troca para atingir seus próprios, individuais e exclusivos interesses econômicos. Ele é pautado, portanto, pela pressuposição da existência de uma conduta essencialmente egoísta, individualista e instrumental de cada participante da negociação contratual. Fica excluída, deste modo, qualquer premissa de que a relação contratual possa estar fundada de maneira predominante num comportamento solidário ou cooperativo. Tal idéia está indissolúvelmente ligada a uma antropologia e uma filosofia liberal, segundo a qual, cada indivíduo age no mercado como um verdadeiro “homo economicus” que procura comportar-se racionalmente tendo em vista os meios de que dispõe para obter a maior vantagem econômica possível para si.

Por fim, os contratos descontínuos implicam em mútuo consentimento na medida em que presumem que os termos da troca que resultam da barganha instrumental são livremente estabelecidos pelas partes antes do início do cumprimento do contrato. Tal princípio está consagrado na idéia da autonomia da vontade e na importância do consenso para a formação dos contratos.

Assim, o contrato descontínuo corresponde à definição que o pensamento contratual clássico deu ao contrato tanto na doutrina quanto na elaboração de estatutos e códigos. A teoria contratual

clássica - enquanto formulação típico ideal desta concepção contratual - e a teoria neoclássica - enquanto a sua versão mitigada - , a partir dos problemas concretos surgidos no momento da aplicação do direito contratual pelos tribunais, criaram normas e princípios para a sua operacionalização.

Cumprir notar, por fim, que a despeito da centralidade da idéia do acordo de vontades na teoria contratual clássica, esta reconhece que relações não promissórias como a boa-fé, a vedação da cláusula leonina, a regra de equidade, respeito aos costumes, etc, também interferem no direito contratual. Todavia, o pensamento clássico lhes faz referência apenas como elementos subsidiários, supridores de lacunas (“gapfillers”), e ainda assim, somente quando a fonte privilegiada, ou seja, o contrato formalmente estabelecido, as requerer. É fácil perceber como o desenvolvimento direito contratual neoclássico - no Brasil isto se torna particularmente claro a partir da promulgação do Código de Defesa do Consumidor - mitigou tais princípios ao admitir certo grau de indeterminação nos contratos, ampliar as hipóteses de mudanças contratuais no curso da performance e proteger as expectativas legítimas dos contratantes ⁽¹²⁾.

Os contratos relacionais tendem a criar relações contínuas e duradouras, nas quais os termos da troca são cada vez mais

¹² - A este propósito são significativos alguns dispositivos do Código de Defesa do Consumidor do Brasil:

Art. 6º. “São direitos básicos do consumidor:

IV - a proteção contra a publicidade enganosa e abusiva, métodos comerciais coercitivos ou desleais, bem como contra práticas e cláusulas abusivas ou impostas no fornecimento de produtos e serviços;

V - a modificação das cláusulas contratuais que estabeleçam prestações desproporcionais ou sua revisão em razão de fatos supervenientes que as tornem excessivamente onerosas; e

Art. 51. São nulas de pleno direito, entre outras, as cláusulas contratuais relativas ao fornecimento de produtos e serviços que:

IV - estabeleçam obrigações consideradas iníquas, abusivas, que coloquem o consumidor em desvantagem exagerada, ou sejam incompatíveis com a boa-fé ou a equidade;

XV - estejam em desacordo com o sistema de proteção ao consumidor.

§ 1º. Presume-se exagerada, entre outros casos, a vantagem que:

I - ofende os princípios fundamentais do sistema jurídico a que pertence;

II - restringe direitos ou obrigações fundamentais inerentes à natureza do contrato, de tal modo a ameaçar seu objeto ou o equilíbrio contratual;

III - se mostra excessivamente onerosa para o consumidor, considerando-se a natureza e conteúdo do contrato, o interesse das partes e outras circunstâncias peculiares ao caso.

§ 2º. A nulidade de uma cláusula contratual abusiva não invalida o contrato, exceto quando de sua ausência, apesar dos esforços de integração, decorrer ônus excessivo a qualquer das partes.

§ 4º. É facultado a qualquer consumidor ou entidade que o represente requerer ao Ministério Público que ajuíze a competente ação para ser declarada a nulidade de cláusula contratual que contrarie o disposto neste Código ou de qualquer forma não assegure o justo equilíbrio entre direitos e obrigações das partes.”

abertos, e as cláusulas substantivas são substituídas por cláusulas constitucionais ou de regulamentação do processo de renegociação contínua, determinado tanto pelas relações promissórias como pelos vínculos não promissórios que de fato se estabelecem entre as diversas partes, como por exemplo status (ex: vulnerabilidade, hipossuficiência), confiança e dependência econômica.

Os contratos relacionais (como por exemplo contratos de franquia, de trabalho, de cooperação tecnológica, fornecimento entre empresas, previdenciários e alguns tipos de contratos bancários), em contraste com os contratos descontínuos, são contratos de longa duração baseados na própria dinâmica estabelecida no curso da relação contratual. As principais diferenças entre os contratos relacionais e os contratos descontínuos podem ser resumidas da seguinte maneira. Em primeiro lugar, é impossível especificar completamente o contrato relacional de longa duração em termos de preço, quantidade, qualidade e entrega, dada a sua mutabilidade constante. Isto porquanto ele envolve elementos não facilmente mensuráveis e visa regular situações que demandam alto grau de flexibilidade. Em segundo lugar, dadas as contínuas mudanças no produto ou características do serviço prestado, é impossível prever todas as contingências do futuro e especificar os termos dos ajustes nos contratos relacionais. A sua indeterminação ultrapassa, os limites das soluções neoclássicas, como o contrato aberto, que estipulava regras definidas (ainda que mais abertas em relação à teoria clássica) para os reajustes contratuais. A própria possibilidade do estabelecimento de um “standard” objetivo e prefixado para o reajuste tal como formalizado pela teoria neoclássica começa a se demonstrar insuficiente face o aumento expressivo do grau de contingencialidade e variação dos termos das relações contratuais. O contrato assume, numa dimensão maior do que a teoria neoclássica é capaz de admitir e incorporar, uma dimensão processual, que adquire a forma de um jogo reflexionante que produz “in fieri” a medida de sua razoabilidade e justiça contratual. Em substituição às cláusulas de reajuste, os contratos de relacionais incluem termos estabelecendo processos institucionais pelos quais os termos de troca e ajuste serão especificados no curso da performance ou cumprimento contratual. Deste modo, os contratos relacionais fazem mais do que regular a troca de mercadorias e seu ajuste. Eles estabelecem o processo para cooperação inter organizacional no produto ou serviço, na produção e na estruturação da forma de gerenciamento. Assim é que em muitas contratações relacionais, como por exemplo o fornecimento entre empresas, até mesmo o sagrado princípio da instrumentalidade da empresa começa a ser questionado e se torna objeto de negociação. Empresas integradas em redes produtivas ou “networks” num sistema de produção pós-fordista intensificam a troca de informações e começam a compartilhar livros e planilhas de custos. A divisão de lucros passa a ser objeto de negociação entre as empresas no curso da performance contratual que as vincula. O lucro será agora menos o produto da barganha entre as partes e mais o produto de mútua cooperação, dentro de

novos princípios de solidariedade e onde o conceito de boa-fé passa a ter uma importância antes inexistente ⁽¹³⁾. Por fim, os contratos relacionais de modo geral envolvem relações complexas entre diversas partes, nas quais os vínculos pessoais e de solidariedade, confiança e cooperação são determinantes.

O CÓDIGO DE DEFESA DO CONSUMIDOR DO BRASIL E SEU IMPACTO NO DIREITO CONTRATUAL: COOPERAÇÃO, SOLIDARIEDADE E BOA-FÉ

É hoje pacífico o reconhecimento de que as novas legislações, dentre as quais cabe destacar o Código de Defesa do Consumidor (Lei nº 8.078/90) e a Lei Antitruste (Lei nº 8.884/94) introduziram novos elementos para o direito contratual brasileiro - ampliando o uso de conceitos de desequilíbrio contratual, justiça contratual, razoabilidade, onerosidade excessiva, normalidade e boa-fé - que alteram alguns dos princípios básicos da teoria contratual clássica consubstanciada nos já envelhecidos Código Civil de 1916 e Código Comercial de 1850. Estas inovações abriram novas perspectivas para o reconhecimento jurídico das características relacionais dos contratos em geral e dos contratos de consumo em particular. Estes novos conceitos impuseram ao aplicador do direito o reconhecimento da função econômica das relações contratuais, na medida em que admitiram que o critério de justiça contratual assume um caráter dinâmico e se projeta para toda a performance contratual e não apenas no ato de celebração formal do contrato. Deste modo, se antes o equilíbrio contratual fixava-se apenas no momento da celebração da contratação, agora ele deve ser reconhecido no curso de toda relação contratual. O próprio conceito de equilíbrio, conforme reconhece importante doutrinadora brasileira, não mais se define "a priori", mas sim "a posteriori" ⁽¹⁴⁾.

¹³ - Para uma descrição empírica deste processo ver Stewart Macaulay sobre as relações contratuais entre empresários no estado de Wisconsin, "Non-contractual Relations in Business: A Preliminary Study", 28, *American Sociological Review*, 55-67, 1963 e Ronald Dore, "Goodwill and the Spirit of Market Capitalism", editados em Mark Granovetter e Richard Swedberg (edited), *The Sociology of Economic Life*, Westview Press, Colorado, 1992. Para exemplos deste tipo de contratação num sistema produtivo pós-fordista ou de especialização flexível, ver Michael J. Piore e Charles Sabel, *The Second Industrial Divide. Possibilities for Prosperity*, Basic Books, 1984, especialmente págs. 3-18, e Oliver Williamson, "Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations", 22, *Journal of Law & Economics*, 233, n.1, 1979.

¹⁴ - Cláudia Lima Marques atenta para tal fato ao afirmar, a propósito do Código de Defesa do Consumidor que: "A proteção do consumidor, o reequilíbrio contratual vem "a posteriori", quando o contrato já está perfeito formalmente, quando o consumidor já manifestou a sua vontade, livre e refletida, mas o resultado contratual ainda está inequívoco." In *Contratos no Código de Defesa do Consumidor. O novo regime das relações contratuais*. Ed. RT, 1992, pág. 165.

Tanto a doutrina contratual neoclássica como o pensamento econômico liberal neoclássico fundamentam-se na premissa comum de que as pessoas no mercado agem racionalmente maximizando vantagens individuais ⁽¹⁵⁾. Uma ampla revisão de tais premissas têm sido feito tanto pela bibliografia econômica e sociológica no sentido de reavaliar a importância de relações de confiança, solidariedade e cooperação ⁽¹⁶⁾. Cooperação aqui pode ser definida como a associação com outra para benefício mútuo ou para a divisão mútua de ônus. No conceito de solidariedade encontramos a idéia de uma unidade que produz ou está baseada na comunidade de interesses, objetivos, valores e padrões. A solidariedade pode estar baseada numa relação cooperativa, mas o importante a destacar é o fato de que reporta-se a uma comunidade de valores e interesses e, neste sentido, ela tem um caráter necessariamente moral ⁽¹⁷⁾. Tais princípios tendem a se tornar cada vez mais importantes na medida em que os contratos se tornam mais relacionais. Neste sentido, os contratos relacionais aproximam-se mais do ideal de contrato de sociedade do que da compra e venda clássica.

O conceito de boa-fé vem ganhando importância cada vez mais destacada no âmbito da doutrina e prática contratual contemporâneas, constituindo-se, em boa medida na principal norma de ligação dos princípios de cooperação, confiança e solidariedade no direito contratual moderno ⁽¹⁸⁾. Na perspectiva relacional, a boa-fé pode ser vista como fonte primária da responsabilidade contratual. Dentro desta visão, as obrigações surgem porque a sociedade assim as impõe e não apenas porque uma promessa individual a estipulou. Outros objetivos e valores da sociedade, como as idéias de justiça distributiva ou bem estar dos indivíduos, que devem ser balanceados ou equilibrados com os interesses privados dos contratos. Tal equilíbrio é feito através do conceito de boa-fé. O Código de Defesa do Consumidor consagra tal princípio de maneira expressa em seu artigo 6. Vale notar, que superando a idéia clássica já presente no Código Civil de 1916 da boa-fé subjetiva, o novo sistema de proteção do consumidor brasileiro contemplou o princípio da boa-fé objetiva, que identifica o princípio na dinâmica

¹⁵ - Richard Posner, "The Ethical and Political Basis of the Efficiency Norm in Common Law Adjudication", in Law, Economics and Philosophy, edited by Mark Kuperberg e Charles Beitz, Rowman & Allanheld, New Jersey, 1983.

¹⁶ - Charles Sabel, "Studied Trust: Building New Forms of Co-operation in a Volatile Economy", in Industrial Districts and Local Economic Regeneration, International Institute for Labour Studies, Geneva, 1992 e Diego Gambetta (ed.), Trust. Making and Breaking Cooperative Relations, Basil Blackwell, Great Britain, 1988.

¹⁷ - Émile Durkheim, The Division of Labor in Society, translated by George Simpson, Free Press, New York, 1964, págs. 337-338.

¹⁸ - Para uma análise da ampliação desta importância na doutrina brasileira ver de Fernando Noronha, O Direito dos Contratos e seus Princípios Fundamentais. Autonomia Privada, Boa-fé, Justiça Contratual, Editora Saraiva, São Paulo, 1994.

efetiva da relação contratual e não apenas no âmbito da expectativa subjetiva do sujeito contratante ⁽¹⁹⁾.

Para a teoria relacional, a boa-fé tem o relevante papel de encorajar a continuidade das relações contratuais (artigo 6, V do Código de Defesa do Consumidor). Isto porque as normas de integração não são apenas a promessa ou a vantagem e dependência em razão da confiança (“reliance”), mas também a reciprocidade, o equilíbrio substantivo e dinâmico, a confiança (“trust”), a solidariedade, o equilíbrio de poder e a harmonização com a matriz social que lhe é subjacente ⁽²⁰⁾.

A boa-fé permite pensar o comportamento adequado dos agentes contratuais em diferentes contextos, conforme os contornos e significados de cada relação contratual concretamente existente. Ela funciona como uma verdadeira “norma de calibração” da teoria contratual relacional ⁽²¹⁾. Vale notar, contudo, que o conceito de boa-fé não comporta uma definição formal que a esgote, na medida em que incorpora elementos da vida efetiva das relações contratuais.

Os elementos que evidenciam a importância da boa-fé dentro da perspectiva relacional podem ser assim sintetizados. Em primeiro lugar, a boa-fé lembra a incompletude dos contratos, os limites da capacidade de previsão humana, os custos e ameaças à solidariedade e as barreiras insuperáveis para a comunicação perfeita e sem ruídos entre as partes. Em segundo lugar, ela enfatiza, valoriza e torna juridicamente protegido o elemento de confiança, sem o qual nenhum contrato pode operar. Em terceiro lugar, ela evidencia a natureza participatória do contrato, que envolve comunidades de significados e práticas sociais, linguagem, normas sociais e elementos de vinculação não promissórios. Por fim, a boa-fé realça o elemento moral das relações contratuais. A boa-fé contratual envolve uma concepção moral de fazer algo corretamente e, neste sentido, reporta-se a uma concepção de Justiça

¹⁹ - Conforme aponta Cláudia Lima Marques, “Inicialmente é necessário afirmar que a boa-fé objetiva é um standard, um parâmetro objetivo, genérico, que não está a depender da má-fé subjetiva do fornecedor A ou B, mas de um patamar geral de atuação, do homem médio, do bom pai de família que agiria de maneira normal e razoável naquela situação analisada.(...) Boa-fé significa, portanto, uma atuação “refletida”, uma atuação refletindo, pensando no outro, no parceiro contratual, respeitando-o, respeitando seus interesses legítimos, suas expectativas razoáveis, seus direitos, agindo com lealdade, sem abuso, sem obstrução, sem causar lesão ou desvantagem excessiva, cooperando para atingir o bom fim das obrigações: o cumprimento do objetivo contratual e a realização dos interesses das partes.” op. cit., pág. 79-80, edição atualizada.

²⁰ - Macneil, The New Social Contract. An Inquiry into Modern Contractual Relations, pág. 67 e ss.

²¹ - Tércio Sampaio Ferraz Jr, Teoria da Norma Jurídica, Editora Forense, Rio de Janeiro, 1978.

Social, a Justiça enquanto normalidade e equilíbrio (cf. artigo 4, III e 51, II do Código de Defesa do Consumidor) ⁽²²⁾.

Através da boa-fé, se reconhece que o contrato se presta a finalidades sociais e morais e não apenas econômicas e individuais. Neste sentido, o contrato, a despeito de ser um dos principais instrumentos de organização e estruturação de uma ordem de mercado, não se constitui no instrumento pautado apenas pelo pressuposto do “homo economicus”, o indivíduo maximizador de vantagens e recursos. A ordem de mercado no Direito Social torna-se mais claramente uma ordem do mercado social na qual os valores sociais desempenham importante função na determinação dos conteúdos dos contratos ⁽²³⁾.

Apesar do paradigma contratual hoje em dia dominante nos países industrializados ocidentais ser o neoclássico e não o relacional, há motivos para reconhecer o crescimento em importância da abordagem relacional, o que se faz em boa medida através da ampliação do uso e extensão do conceito de boa-fé. Em primeiro lugar, muitos dos contratos na sociedade moderna são relacionais ou entrecruzados (“intertwined”) e outros cada vez mais ampliam suas características relacionais. Associações contratuais são elementos constantes em nossas vidas. Os exemplos mais notáveis são os contratos de cooperação, de franquia, de trabalho, e formação de redes produtivas e de fornecimento de produtos numa sistema de produção pós-fordista. Um exemplo disto pode ser encontrado no papel e na demanda jurídica cada vez maior pela participação como fonte de solidariedade nos contratos de trabalho. A participação na gestão da empresa pelo trabalhador cria um sentido de comunidade que tem se revelado um importante elemento de estímulo à produtividade.

A boa-fé está basicamente envolvida em dois aspectos da participação nos contratos. Em primeiro lugar, ela permite a fusão do interesse individual egoísta e do interesse pelo outro, o que facilita a existência de relações de longo prazo. Em segundo lugar, ela serve como mecanismo de proteção do direito de participação de maneira análoga aos direitos civis do cidadão. A boa-fé passa a constituir o conjunto de garantias dos contratantes nas relações contratuais, uma espécie de conjuntos e “normas de garantia individual”, dentro do direito privado. Isto é evidente no contexto das relações de trabalho com a criação de mecanismos de garantia da dignidade do

²² - Idéias semelhantes são desenvolvidas por François Ewald, “A Concept of Social Law”, in Dilemmas of Law in the Welfare State, European University Institute, Berlin, 1985, págs. 40-75. Elementos semelhantes são enumerados por B. J. Reiter, “Good Faith in Contracts”, (Symposium: Jurisprudential Perspectives on Contract), Valparaíso University Law Review Summ, v.1983, v.17, n4, pág. 727.

²³ - Sobre o conceito de mercado social ver Hugh Collins, The Law of Contracts, Second Edition, Butterworths, London, 1993, pág. 30 e ss.

trabalhador, direito à participação, representação, segurança no trabalho, etc. No caso das relações de emprego, a boa-fé protege o trabalhador contra a demissão sem justa causa, garantindo o direito de participação, protege as minorias, e os abusos do poder econômico que podem afetar a igualdade de poder de negociação. A demanda por tais garantias é também hoje sentida nos contratos de franquia, fornecimento entre empresas e contratos previdenciários, em especial no tocante às demandas políticas pela participação nos lucros e poder decisório sobre os fundos de pensão no direito brasileiro, o que se evidencia pelos projetos de lei sobre a matéria em trâmite no Congresso Nacional.

É de notar, contudo, que o sucesso do Código de Defesa do Consumidor Brasileiro continua a ser mais evidente em face dos contratos descontínuos. Ainda hoje há grande resistência dos atores jurídicos em reconhecer a sua aplicabilidade aos contratos de consumo relacionais. Assim, por exemplo, o Código de Defesa do Consumidor teve um impacto imediato sobre a venda por telefone ou em casa, (“door-to-door sale”), às exigências de informação correta na embalagem (“labeling”) e mesmo na estipulação de cláusulas abusivas porque escritas em tipos gráficos de difícil leitura, etc. No entanto, somente agora os problemas envolvendo contratos relacionais como planos de saúde, contratos bancários e previdência privada começam a chamar a atenção dos juristas brasileiros, sendo aqui as resistências à utilização das inovações relacionais introduzidas pelo Código de Defesa do Consumidor maiores e resultados obtidos mais modestos.

CONTRATOS PREVIDENCIÁRIOS: UM CASO DE CONTRATAÇÃO RELACIONAL DE CONSUMO

Um exemplo disto pode ser encontrado no exame dos contratos previdenciários sob o prisma do Código de Defesa do Consumidor. Até hoje praticamente inexistem estudos dos fundos privados de pensão à luz da legislação de proteção do consumidor. Isto decorre, em boa medida, da dificuldade existente na cultura de direito privado brasileira ainda predominantemente individualista e liberal e apoiada em premissas da economia neoclássica. Neste sentido, a cultura jurídica brasileira acompanha em boa medida a cultura empresarial e econômica do país já mencionada no início deste trabalho.

Contratos previdenciários são contratos relacionais. Uma das características dos contratos relacionais refere-se a importância que neles passam a ter os princípios da boa-fé, e da cooperação, solidariedade e reequilíbrio das relações de poder.

Como poderia ser feito o equilíbrio do poder nos contratos previdenciários? De que modo a abordagem relacional oferece elementos para o tratamento dos problemas relacionados aos contratos previdenciários elencados inicialmente relacionados ao controle dos fundos ?

Albert Hirschmann desenvolveu uma tipologia bastante influente acerca das atitudes possíveis de consumidores e agentes dentro de uma estrutura de mercado. Para ele os agentes têm a opção de saída (“Exit”), i.e., retirar-se do mercado, a opção voz (“Voice”), i.e., fazer valer seus direitos ou poder de pressão e a opção lealdade (“Loyalty”), i.e., a possibilidade de uma solução de compromisso negociada ⁽²⁴⁾. Estas são as opções que encontramos ao analisar os mecanismos de defesa do consumidor nos fundos de pensão.

Em primeiro lugar, a defesa do consumidor nos fundos privados de pensão deve reconhecer que as cláusulas dos contratos previdenciários são usualmente negociadas no contexto das relações de trabalho, apesar disto não ser necessário. Neste sentido, as expectativas envolvidas neste tipo de contratação geralmente se iniciam e se misturam com as expectativas envolvidas no próprio contrato de trabalho. Este fato é expressamente reconhecido pelo direito norte-americano desde 1949, contrariamente ao que ocorreu no direito brasileiro (artigo 2 do Decreto-lei 2.297). Na própria delimitação de áreas de especialização jurídica, é sintomático que, nos Estados Unidos, o título de fundos privados de pensão seja tratado conjuntamente com o regime jurídico das relações de trabalho. Isto ocorre porque em grande medida os termos dos contratos previdenciários são negociados em termos de “fringe benefits” que atuam como elementos estimuladores da confiança dos trabalhadores na empresa, como também podem servir como instrumentos de sua catividade, na medida em que os prendem à empresa ⁽²⁵⁾. É falso, portanto, admitir que o contrato previdenciário seja um contrato de consumo descontínuo, como por exemplo, a compra de um refrigerante numa máquina de venda automática. Ignorar este caráter complexo da contratação previdenciária é impor uma limitação intolerável para a defesa do consumidor. Neste sentido, a opção saída no direito previdenciário brasileiro raramente é respeitada.

A opção saída pode também garantir que o mecanismo de mercado atue em favor do consumidor. O direito do consumidor à “portabilidade” de seus recursos (“portability”) sempre que mude de emprego ou mesmo perca a confiança na empresa seguradora é mecanismo desde há muito conhecido pelo direito americano e permite o atendimento das necessidades

²⁴ - Albert Hirschmann, Saída, Voz e Lealdade, Ed. Perspectiva, São Paulo, 1973, págs. 30-34.

²⁵ - Manuel Soares Póvoas, Previdência Privada, volume I, pág. 51

cambiantes dos consumidores e reduz a sua dependência “cativa” em relação ao empregador do plano ⁽²⁶⁾. Apenas a título de exemplo, é justo que um pensionista que ainda não tenha concluído o tempo para obter sua aposentadoria e que se encontre vítima de doença incurável possa dispor dos recursos por ele depositados neste momento da vida em que deles necessita. Não obstante, a legislação brasileira não o permite. Evidentemente a garantia da portabilidade apresenta problemas técnicos e riscos. Contudo, tais dificuldades não são insuperáveis e é possível pensar em mecanismos para sua garantia. Atualmente há duas propostas em andamento no Congresso americano tratando do tema ⁽²⁷⁾. Também no Congresso brasileiro há inúmeros projetos sobre a matéria. Recentemente o próprio Governo Federal enviou projeto de lei estabelecendo nova sistemática para os planos de previdência complementar, incluindo expressamente a portabilidade.

Em segundo lugar, é importante aumentar os mecanismos que garantam a voz ao consumidor-participante e viabilizem as soluções baseadas na lealdade. Para que haja o efetivo equilíbrio contratual e respeito à boa-fé e aos princípios da solidariedade e da participação nos contratos previdenciários, é necessário que seja garantido o direito dos consumidores-empregados à participação na gestão do fundo tendo em vista não apenas o controle contra a gestão fraudulenta, como também o controle preventivo da má gestão ou determinação de metas incompatíveis seus legítimos interesses. O controle e regulamentação das decisões de investimento dos administradores é desejável porquanto nenhum mecanismo de mercado é capaz de alinhar os interesses divergentes dos administradores e participantes do plano. Este controle pode ser feito diretamente através da criação de mecanismos de representação dos consumidores nos conselhos diretores dos fundos e aproveitando-se da estrutura sindical para efetivar esta representação, sempre que isto for possível. Ele pode também, e muitas vezes terá, ser indireto, através de órgãos e agentes públicos de fiscalização. É surpreendente e injustificável que o Ministério Público que desempenha papel de destaque na proteção contratual do consumidor não esteja autorizado a realizar o controle preventivo dos fundos, a exemplo do controle que exerce perante as fundações. É espantoso também que a lei 6.435/77 expressamente exclua o Parquet de tal tarefa. Inadmissível também que os consumidores não disponham sequer de

²⁶ - Cláudia Lima Marques ao tratar pioneiramente do tema da perspectiva de defesa do consumidor utiliza o conceito de “contratos cativos de longa duração”. Para a autora: “Trata-se de uma série de novos contratos ou relações contratuais que utilizam os métodos de contratação de massa, para fornecer serviços especiais no mercado, criando relações jurídicas complexas de longa duração, envolvendo uma cadeia de fornecedores organizados entre si e com uma característica determinante: a posição de catividade ou dependência dos clientes, consumidores”, in Cláudia Lima Marques, Contratos no Código de Defesa do Consumidor, op. cit., pág. 57. John H. Langbein and Bruce A. Wolk, Pension and Employee Benefit Law, The Foundation Press, Westbury, New York, 1995, pág. 83 ERISA, 55-57

²⁷ - Langbein & Wolk, Pension and Employee Benefit Law, op. cit., pág. 91 (Pension Bill of Rights).

mecanismos de proteção existentes para o acionista, que pode contar com o preço de venda das ações no mercado, avaliações e dispõe ainda da opção de venda de suas ações. O princípio da solidariedade pautado pela idéia de repartição de ônus de vantagens torna também necessário que os participantes-consumidores tenham participação em parte dos lucros excessivos do capital (artigo 21, XXIV da lei número 8.884/94), atualmente revertidos exclusivamente em favor da administradora dos fundos ou da empresa, muito embora os consumidores sejam quase que invariavelmente sócios solidários dos prejuízos eventualmente experimentados. Não se alegue aqui que a natureza empresarial e privada deste tipo de contratação previdenciária não admite este tipo de participação. Em primeiro lugar, inúmeros são os exemplos concretos não apenas demonstrando a compatibilidade como também a desejabilidade da participação de trabalhadores-consumidores na gestão da empresa ⁽²⁸⁾. Em segundo lugar, o financiamento público para a constituição dos fundos privados de pensão, especialmente através de políticas fiscais, e o interesse social subjacente a este tipo de contrato, tornam esta área do direito particularmente afetada pelos princípios do Direito Social.

CONCLUSÃO

Estas observações preliminares parecem suficientes para demonstrar a importância da abordagem relacional para a teoria contratual em geral e para a contratação de consumo em particular, num mundo onde o papel da confiança (“trust”), cooperação e solidariedade vêm ganhando importância. É bastante provável que tal tendência venha a ser acelerada na medida em que a economia brasileira amplie seu caráter pós-fordista. As barreiras para o reconhecimento das características relacionais do fenômeno da contratação ainda são inúmeras, especialmente na cultura jurídica brasileira de tradição formalista, liberal e individualista ⁽²⁹⁾. Não obstante, identifica-se hoje

²⁸ - Para o caso alemão ver Michael Best, The New Competition. Institutions of Industrial Restructuring, Harvard University Press, 1990, Jurgen Kocka, “The Rise of Modern Industrial Enterprise in Germany”, in Alfred Chandler and Herman Daems (editores), Managerial Hierarchies, Cambridge, Harvard University Press, 1980, Mark J. Roe, “Some Differences in Corporate Structure in Germany, Japan, and the United States”, 102 Yale Law Journal, June, 1993 e também Sabel e Piore, The Second Industrial Divide, op. cit. Cabe também lembrar que a própria Constituição Federal não apenas prevê como estimula este tipo de participação. Vide artigos 7, XI (gestão excepcional na empresa); art. 8, VI (direito do sindicato na negociação coletiva), art. 10 (participação nos colegiados sobre interesses profissionais e previdenciários); art. 194, VII (participação da comunidade na gestão administrativa); art. 198, III (saúde); 218, § 4 (estímulo à participação nos lucros).

²⁹ - Ian Macneil, “Barriers to the Idea of Relational Contracts”, in The Complex Long-Term Contract, Structures and International Arbitration (Der komplexe langzeitvertrag. Strukturen und

em dia uma tendência no sentido de seu reconhecimento pelo direito brasileiro. Dentro desta perspectiva o Código de Defesa do Consumidor certamente representa um marco significativo e importante, visto que introduz uma nova concepção do direito privado de caráter social. Ademais, há fortes indícios de que, a exemplo do que já se verificou em outros países ocidentais ⁽³⁰⁾, a legislação de proteção contratual do consumidor acabe por ter um efeito generalizador em outros ramos do direito privado, como a própria contratação entre empresas. No Brasil o reflexo disto já se faz sentir em áreas como franchising, contratos de leasing, etc ⁽³¹⁾. O futuro e os limites desta maior importância e fecundidade da abordagem relacional permanecem, contudo, ainda pouco evidentes e afirmar que caminhamos numa direção bem determinada ainda constitui uma aposta incerta. Não parece demasiado, contudo, afirmar que o Código de Defesa do Consumidor inaugurou uma nova no reconhecimento da importância dos aspectos relacionais das contratações do ponto de vista da estrutura jurídico normativa que dá suporte a sua experiência.

Internationale Schiedsgerichtsbarkeit), edited by Fritz Nicklisch, Heidelberger Kolloquium Technologie und Recht 1986, C.F.Müller Juristischer Verlag, Heidelberg, 1987.

³⁰ - Palle Bo Madsen, "The Impact of Consumer Law on the Law of Contracts in Denmark", in Scandinavian Studies in Law, Vol. 28, Stockholm, Sweden, 1984, págs. 85-101.

³¹ - Por exemplo o "leading case" em decisão do Tribunal de Alçada/RS, 2ª Câm. Cível, Ap. Cível 192188076, Rel. Paulo Heerdt, j. 24.9.92, com a seguinte ementa: "Contrato de Crédito rotativo. Juros e correção monetária. Código de Defesa do Consumidor. Conceito de consumidor para os fins dos capítulos V e VI da Lei 8.078/90. Exegeses do art. 29 do CDC. Contrato de Adesão. Clausula abusiva. Controle judicial dos contratos. Ainda que não incidam todas as normas do CDC nas relações entre Banco e empresa, em contrato de crédito rotativo, aplicam-se os capítulos V e VI, por força do art. 29 do CDC, que amplia o conceito de consumidor possibilitando ao Judiciário o controle das cláusulas contratuais abusivas, impostas em contratos de adesão. Cláusula que permite variação unilateral de taxa de juros é abusiva porque, nos termos do art. 51, X e XIII, possibilita variação de preço e modificação unilateral dos termos contratados. Possibilidade de controle judicial, visando estabelecer o equilíbrio contratual, reduzindo o vigor do princípio "pacta sunt servanda"... Ação declaratória julgada procedente para anular lançamentos feitos abusivamente. Sentença reformada."(publicado in Revista de Direito do Consumidor, 6/274-277). Ver também: Juizado de Direito 1ª Turma Recursal RS - Processo nº 11968.7592.4 - 18/09/96; TARS, 2ª C. Cível (Ap. Cível n. 191031798, j. 9.5.91, in Julgados TA/RS, 78/284-287), rel. Paulo Heerdt; 7ª Câm. Cível do TJ/RS (Ap. Cível 591007174, j. 10.4.91, rel. Waldemar Luiz de Freitas Filho, publicado in Revista de Jurisprudência do TJRS, 152/541-543 Ap. Cível do TARS 3ª Câmara Cível, j. 27.5.92, rel. Juiz Danúbio Edon Franco.

Bibliography:

- AMIN, Ash (editor) - Post-Fordim. A Reader, Blackwell, Great Britain, 1994.
- BARROS DE CASTRO, Antônio, POSSAS, Mário Luiz and PROENÇA, Adriano - Estratégias Empresariais na Indústria Brasileira. Discutindo Mudanças, organizadores, Editora Forense-Universitária, RJ, 1996.
- BEST, Michael - The New Competition. Institutions of Industrial Restructuring, Harvard University Press, 1990.
- BROWNSWORD, Roger, HOWELLS, Geraint and WILHELMSSON, Thomas, Edited by Welfarism in Contract Law, Dartmouth Publishing Company, Great Britain, 1994.
- CELESTE, José Luiz - "Especialização Flexível: Uma alternativa promissora para o desenvolvimento econômico de regiões subdesenvolvidas", in Revista de Administração de Empresas, São Paulo, 33 (6): 34-41, nov/dez, 1993.
- COLLINS, Hugh - The Law of Contracts, Second Edition, Butterworths, London, 1993.
- DORE, Ronald - "Goodwill and the Spirit of Market Capitalism", editados em Mark Granovetter e Richard Swedberg (edited), The Sociology of Economic Life, Westview Press, Colorado, 1992.
- DURKHEIM, Émile - The Division of Labor in Society, translated by George Simpson, Free Press, New York, 1964.
- ESSER, John P. - "The Changing Form of Contract Law", paper presented to the Social Science History Association Baltimore, Maryland, November 4-7, 1993.
- EWALD, François - "A Concept of Social Law", in Dilemmas of Law in the Welfare State, European University Institute, Berlin, 1985.
- FERRAZ JR, Tércio Sampaio - Teoria da Norma Jurídica, Editora Forense, Rio de Janeiro, 1978.
- GAMBETTA, Diego (ed.), Trust. Making and Breaking Cooperative Relations, Basil Blackwell, Great Britain, 1988.
- HIRSCHMANN, Albert - Saída, Voz e Lealdade, Ed. Perspectiva, São Paulo, 1973.
- JOERGES, Christian - "Relational contract theory in a comparative perspective: tensions between contract and antitrust law principles in the assessment of contract relations between automobile manufacturers and their dealers in Germany. (Symposium: Law, private governance and continuing relationships)" Wisconsin Law Review May-June 1985, v.1985, n3, 581-613.
- KOCKA, Jurgen - "The Rise of Modern Industrial Enterprise in Germany", in Alfred Chandler and Herman Daems (editores), Managerial Hierarchies, Cambridge, Harvard University Press, 1980.
- LANGBEIN, John H. and WOLK, Bruce A. - Pension and Employee Benefit Law, The Foundation Press, Westbury, New York, 1995.
- MACAULAY, Stewart - "Non-contractual Relations in Business: A Preliminary Study", 28, American Sociological Review, 55-67, 1963.
- MACNEIL, Ian - "Barriers to the Idea of Relational Contracts", in The Complex Long-Term Contract, Structures and International Arbitration (Der komplexe langzeitvertrag. Strukturen und Internationale Schiedsgerichtsbarkeit), edited by Fritz Nicklisch, Heidelberg Kolloquium Technologie und Recht 1986, C.F.Müller Juristischer Verlag, Heidelberg, 1987.
- MACNEIL, Ian - "The Many Futures of Contracts", California Law Review, vol: 47 (1974).
- MACNEIL, Ian - The New Social Contract. An Inquiry into Modern Contractual Relations, New Haven and London, Yale University Press, 1980.

MADSEN, Palle Bo - "The Impact of Consumer Law on the Law of Contracts in Denmark", in *Scandinavian Studies in Law*, Vol. 28, Stockholm, Sweden, 1984, págs. 85-101.

MARQUES, Cláudia Lima - Contratos no Código de Defesa do Consumidor. O novo regime das relações contratuais. Ed. RT, 1992, pág. 165.

MATZNER, Egon and STREECK, Wolfgang (editors), Beyond Keynesianism. The socio-economics of production and full employment, Edward Elgar Publishing Ltd, Cambridge, 1991.

NICKLISH, Fritz (editor) - The Complex Long-Term Contract. Structures and International Arbitration (Der komplexe langzeitvertrag. Strukturen und Internationale Schiedsgerichtsbarkeit), Heidelberger Kolloquium Technologie und Recht 1986, C.F.Müller Juristischer Verlag, Heidelberg, 1987.

NORONHA, Fernando - O Direito dos Contratos e seus Princípios Fundamentais. Autonomia Privada, Boa-fé, Justiça Contratual, Editora Saraiva, São Paulo, 1994.

PIORE, Michael J. and SABEL, Charles - The Second Industrial Divide. Possibilities for Prosperity, Basic Books, 1984.

POSNER, Richard - "The Ethical and Political Basis of the Efficiency Norm in Common Law Adjudication", in Law, Economics and Philosophy, edited by Mark Kuperberg e Charles Beitz, Rowman & Allanheld, New Jersey, 1983.

PÓVOAS, Manuel Soares - Previdência Privada, Fundação Escola Nacional de Seguros Editora, R.J. 1990, dois volumes.

PROCHNIK, Victor - "A cooperação entre empresas como impulsora da inovatividade: (Proposta para as empresas nacionais)", in Estratégias Empresariais na Indústria Brasileira. Discutindo Mudanças, organizadores, Antônio Barros de Castro, Mário Luiz Possas e Adriano Proença, Editora Forense-Universitária, RJ, 1996, págs. 173-174.

PROCHNIK, Victor - "Programas Regionais de Difusão de Tecnologia para Setores Tradicionais", *Revista Planejamento e Políticas Públicas*, IPEA/INPES, n. 3, julho de 1990 185-186.

PROCHNIK, Victor - "Spurious Flexibility: Technical Modernization with Social Inequalities in the Brazilian Footwear Industry". Discussion paper n. 222, OIT/ONU, Genebra, 1991.

REITER, B. J. Reiter - "Good Faith in Contracts", (Symposium: Jurisprudential Perspectives on Contract), *Valparaíso University Law Review* Summ, v.1983, v.17, n4.

ROE, Mark J. - "Some Differences in Corporate Structure in Germany, Japan, and the United States", *102 Yale Law Journal*, June, 1993.

SABEL, Charles F. - "A mudança de modelos de eficiência econômica e suas implicações para a industrialização no Terceiro Mundo", in Alejandro Foxley, Michael McPherson & Guillermo O'Donnell (org), Desenvolvimento e Política e Aspirações Sociais. O pensamento de Albert O. Hirschman, Editora Vértice, São Paulo, 1988.

SABEL, Charles - "Studied Trust: Building New Forms of Co-operation in a Volatile Economy", in Industrial Districts and Local Economic Regeneration, International Institute for Labour Studies, Geneva, 1992.

SILVA, Elizabeth Bortolaia - "Pós-Fordismo no Brasil", in *Revista de Economia Política*, vol. 14 n. 3 (55), julho-setembro/1994.

TEUBNER, Gunther - "Beyond Contract and organization? The External Liability of Franchising Systems in German Law" in Christian Joerges (ed) Franchising and The Law. Theoretical and Comparative Approaches in Europe and the United States, Nomos Verlagsgesellschaft, Baden-Baden, 1991.

VALLE, R. - "As Empresas Industriais Brasileiras Diante de suas necessidades de Mão-de-obra, mimeo, Programa de Engenharia de Produção da COPPE/UFRJ, 1995, págs. 12/13.

WILLIAMSON, Oliver - "Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations", *22, Journal of Law & Economics*, 233, n.1, 1979.