

**A função regulatória dos contratos: regulação e autonomia privada
na organização do poder econômico**

*The Regulatory Function of Contracts: Regulation and Private Autonomy
in the Organization of Economic Power*

Submetido(submitted): 19/12/2018

Parecer(revised): 07/01/2019

Aceito(accepted): 10/01/2019

Angelo Gamba Prata de Carvalho*

Resumo

Propósito – O objetivo da pesquisa ora empreendida é o de caracterizar, nos contratos de longo prazo, a sua função regulatória, tendo em vista a interpenetração de elementos de regulação e teoria contratual

Metodologia/abordagem/design – O presente trabalho parte de revisão bibliográfica e tem como pano de fundo principal as percepções da Nova Economia Institucional, especialmente a partir dos escritos de Coase (1988) e Williamson (1979). No campo das teorias regulatórias, pretende-se utilizar os pressupostos da chamada *management-based regulation*, partindo-se principalmente dos trabalhos de Cary Coglianese (2003), a serem analisados em paralelo ao estado da arte da teoria contratual.

Resultados – O papel dos contratos na regência das relações privadas vai muito além da mera normatização de trocas econômicas pontuais, sendo imprescindível para a sua compreensão o estudo de sua função regulatória, sem a qual a análise da governança de relações de longo prazo fica relegada a uma dogmática jurídica antiquada e inadequada às demandas dos agentes econômicos.

Originalidade/relevância do texto – O presente trabalho sugere que a função regulatória pode ser um meio relevante para a compreensão de vínculos contratuais de longo prazo, que, muito mais do que reger uma troca econômica específica, realizam verdadeira normatização de uma relação jurídica complexa e que faz jus a seu próprio ordenamento.

Palavras-chave: Contratos; Função regulatória; Contratos híbridos; Contratos relacionais.

Abstract

Purpose – *This paper identifies, amongst long-term contracts, its regulatory function, by way of applying a twofold interpenetration based on regulation and the theory of contracts.*

*Advogado integrante do escritório Gustavo Tepedino Advogados. Bacharel e Mestrando em Direito na Universidade de Brasília. Professor voluntário da Faculdade de Direito da Universidade de Brasília. Membro do Grupo de Estudos Constituição, Empresa e Mercado (GECM/UnB). Membro das Comissões de Direito Empresarial e de Direito do Agronegócio da Ordem dos Advogados do Brasil, Seção do Distrito Federal. Membro do Comitê de Brasília do Instituto Brasileiro de Estudos de Concorrência, Consumo e Comércio Internacional (IBRAC). E-mail: angelogpc@gmail.com.

Methodology/approach/design – This paper consists in a literature review having as a background the perceptions of the New Institutional Economics, especially the works of Coase (1988) and Williamson (1979). In the field of the theories of regulation, the paper features Cary Coglianese's (2003) work on management-based regulation, to be compared with the state of the art of the theory of contracts.

Findings – The role of contracts on the governance of private relations goes far beyond the mere regulation of specific exchanges. The regulatory function of contracts, hence, is a powerful way to analyze long-term relations in order to overcome old and inadequate dogmatics.

Originality/value – This paper suggests the regulatory function of contracts – i.e., the role of contracts on structuring long-term relations – is a fundamental asset on contractual analysis, since these agreements establish a truly new private ordering around legal obligations.

Keywords: Contracts; Regulatory function; Hybrid contracts; Relational contracts.

Introdução: da regulação por contrato à função regulatória dos contratos

O paulatino reconhecimento de novas categorias jurídicas de direito contratual destinadas a reger relações de longo prazo – contratos relacionais, contratos híbridos, contratos associativos, dentre outros – reflete a necessidade de modernização das teorias clássicas para abarcar a complexidade do contexto atual (GRUNDMANN, 2010). Tal atualização é necessária pelo fato de a concepção segundo a qual contratos servem tão somente à transmissão da propriedade e à gestão de direitos de crédito não mais corresponder aos objetivos das relações celebradas no mercado.

É necessário, pois, que, para além da regulação estatal, os agentes econômicos sejam capazes de criar verdadeiros mecanismos de acompanhamento conjuntural de sua atuação (ARANHA, 2014), de maneira a ressaltar as melhores práticas e finalidades do mercado em que atuam. Isso significa que, para além de uma comunhão de interesses econômicos, o contrato adquire características institucionais, à medida que que passa a objetivar a garantia de estabilidade e continuidade das relações econômicas, ao mesmo tempo assegurando o dinamismo que é ínsito à economia de mercado. Não é por outra razão que diversos autores têm aproximado a teoria contratual à regulação estatal, sugerindo que a regulação consistiria em um verdadeiro contrato entre reguladores e regulados com o objetivo de desenvolver relação em constante aperfeiçoamento (SIDAK; SPULBER, 1996).

A orientação dos comportamentos dos agentes econômicos a partir de diretrizes contratuais decorre da própria natureza do Direito dos Contratos. Contudo, para além de simples instrumentos regentes de operações econômicas

específicas, contratos podem também servir como verdadeiros ordenamentos privados, capazes de reger conjuntamente uma operação econômica complexa e diferida no tempo. Daí o motivo pelo qual recentes desenvolvimentos da teoria dos contratos administrativos têm contribuído para o fortalecimento da “regulação por contrato”, uma vez que diversos objetivos e interesses setoriais do Poder Público passam a se inserir nos próprios instrumentos firmados com agentes privados, e não somente em atos normativos gerais e abstratos (ESTORNINHO, 1996). Ocorre que a função regulatória dos contratos não é corolário exclusivo dos contratos administrativos, na medida em que contratos privados também podem ter o condão de orientar comportamentos de maneira conjuntural.

Considerando o verdadeiro pluralismo normativo que permeia os contratos empresariais, regidos não somente pelo direito positivo, mas também pelas práticas consolidadas de mercado, por aspectos reputacionais, por padrões estabelecidos pela indústria, dentre outros conjuntos de normas, é certo não apenas que a noção de liberdade de contratar é hoje entendida de maneira peculiar, mas também que o campo privado se mostra extremamente prolífico para a difusão de mecanismos regulatórios (BRAUCHER, 1990).

Assim, instrumentos contratuais passam a ser as fontes regulatórias por excelência de relações de longo prazo e mesmo de cadeias de produção como um todo, uma vez que deixam de ser meros instrumentos tutelares de trocas econômicas pontuais para estruturarem verdadeiros ordenamentos privados, prevendo inclusive mecanismos de revisão e reestruturação do quadro normativo aplicável às partes afetadas.

Nesse sentido, o presente trabalho pretende, por intermédio do estudo dos contratos relacionais ou híbridos, demonstrar de que maneira se pode retirar de tais instrumentos contratuais uma função regulatória e quais são suas eventuais consequências, seja sobre a compreensão do programa contratual para o aperfeiçoamento de sua execução, seja quanto à apreensão da verdadeira função econômica desses instrumentos.

O paradigma dos contratos relacionais ou híbridos

A definição do alcance das atividades de determinado agente econômico tradicionalmente envolve a decisão entre “produzir ou comprar” (make or buy), o que determinará os limites da forma organizacional adotada, na medida em que uma dada transação será realizada internamente sempre que seu custo for inferior ao da aquisição da mercadoria em questão no mercado (BUCKLEY; MICHIE, 1999, p. 2). Entretanto, a constatação de que tais opções nem sempre levarão a arranjos organizacionais adequados (FRAZÃO, 2017, p. 203) justifica a criação de novas formas de organização da atividade econômica

que sejam capazes de dar vazão à demanda pela redução de custos de transação (ZYLBERSTAJN, 2005).

Tal desafio ocorre em grande medida pelo fato de a organização da atividade econômica por meio de estruturas hierárquicas como a forma empresarial e contratação em mercados constituírem polos diametralmente opostos, cada qual oferecendo vantagens específicas aos agentes. Basta notar que mercados são espaços que proporcionam aos agentes alto grau de adaptabilidade em razão de enfatizar a sua autonomia, de modo a permitir seu livre reposicionamento de acordo com os incentivos e sinais captados do ambiente (WILLIAMSON, 1991, p. 279). De outro lado, hierarquias permitem a adaptação dos agentes às mudanças do mercado em razão da coordenação de suas atividades, centralizando e canalizando incentivos de maneira mais eficiente, porém sacrificando a autonomia dos sujeitos (WILLIAMSON, 1991, p. 279). É nesse sentido que, além da hierarquia e do mercado, a atividade econômica se organiza por uma terceira via: a das formas híbridas, que se localizam entre a empresa e o mercado, unindo fatores de um e de outro para endereçar mais adequadamente formas peculiares de contratação como, por exemplo, contratos a longo prazo e que envolvam intercâmbio recíproco de informações e bens, congregando aspectos de cooperação e competição, como é o caso da franquia e da transferência de tecnologia (WILLIAMSON, 1991, p. 280; MÉNARD; NUNES; SILVA, 2014, p. 19).

No entanto, formas híbridas não consistem tão somente em combinações de outras formas, mas contêm características próprias que permitem diferenciá-las das formas polares: (i) os híbridos envolvem coordenação explícita, já que têm por objetivo gerar sinergias a partir da cooperação de parceiros comerciais que, apesar disso, têm seus riscos segregados e independentes; (ii) os híbridos dispõem de mecanismos de adaptação que se distinguem do papel dos preços nos mercados ou da hierarquia nas organizações integradas, contando com estruturas específicas de regulação da cooperação entre as partes contratantes; (iii) por mais que os híbridos constituam forma de exploração da atividade econômica, os agentes envolvidos “permanecem legalmente distintos e autônomos organizacionalmente, competindo em diferentes graus” (MÉNARD; NUNES; SILVA, 2014, p. 20).

As formas híbridas de contratação, assim, fornecem categoria na qual podem ser incluídas práticas comerciais que apenas paradoxalmente poderiam ser consideradas empresa ou mercado. Nesse sentido, afirma Teubner (1996) que arranjos híbridos desempenham importante papel de dissolução desses paradoxos ao traduzir aparentes contradições que seriam achatadas pelas estruturas inadequadas das formas tradicionais. Assim, segundo Williamson (1991, p. 280), as formas híbridas elidem tais contradições, já que, ao operar por contratos de longo prazo, preservam a autonomia das partes, de modo a permitir

seu reposicionamento, porém contam com salvaguardas ao cumprimento das avenças que vinculam o comportamento dos envolvidos. Observe-se, com isso, que híbridos não são meros intermediários entre contratos e organizações, mas consistem em arranjos contratuais que ressaltam simultaneamente comportamentos de indivíduos e de empresas (TEUBNER; HUTTER, 1993, p. 707). Tratam-se, por conseguinte, de arranjos que não se coadunam com os parâmetros ora estabelecidos pela dogmática jurídica estabelecida sob a égide da economia neoclássica.

O contrato da economia neoclássica é, conforme notado por Macneil (1981, p. 1019-1020), mero sistema de distribuição de risco em situações pontuais, com partes que interagem e trocam informações na exata medida do que requer a racionalidade maximizadora de riquezas. Nesse modelo, o comportamento das partes pode ser previsto tão somente com a análise da racionalidade do *homo oeconomicus*, isto é, a partir de critério de eficiência alocativa. Em outras palavras, ensina Ruy Rosado de Aguiar Jr. (2011, p. 97) que “o direito obrigacional foi construído a partir da ideia do contrato instantâneo, como se a manifestação da vontade e a sua execução se dessem de uma só vez, tudo explicado pelas circunstâncias presentes no momento da celebração”.

A partir das transformações verificadas nas demandas dos agentes econômicos, a teoria contratual passa a se preocupar não apenas com trocas pontuais ocorridas no mercado, de maneira que os contratos deixam de prever tão somente as condições para a realização de trocas para servir como instrumentos de planejamento de relações de longo prazo (MACAULAY, 2000, p. 778). Nesse sentido, levando-se em consideração a impraticabilidade de se considerar o contrato como acontecimento isolado e descontínuo (MACNEIL, 1985, p. 487), impõe-se a formulação de novo paradigma jurídico que compreenda contratos que, por seu próprio objeto, devem deixar indeterminadas várias de suas cláusulas, a serem colmatadas ou renegociadas ao longo de espaço do tempo no qual agem em grande medida a boa-fé objetiva, a equidade e o fim social do contrato (AGUIAR JR., 2011, p. 98; LORENZETTI, 1999, v. 1, p. 50).

O contrato relacional, segundo Ricardo Lorenzetti (1999, v. 1, p. 51), apresenta objeto vazio, pois trata, na verdade, de procedimentos de atuação das partes e de regras que servirão para coordenar o comportamento desses sujeitos de maneira a especificar as prestações do negócio ao longo de seu cumprimento. Assim, as prestações contratuais têm caráter processual, de sorte que não se perfarão em um dar ou fazer determinado, mas determinável ao longo do tempo (LORENZETTI, 1999, v. 1, p. 51). Com isso, tem-se que a relação obrigacional travada entre as partes adquire sentido dinâmico, sendo dotada de diversas fases interdependentes que concorrem para o sucesso da operação econômica

subjacente (COUTO E SILVA, 2006, p. 20). Em síntese, no dizer de Fernando Araújo (2007, p. 395), o contrato relacional é aquele que se distingue do contrato discreto ou pontual, isto é, “do contrato suficientemente coeso e breve para não suscitar importantes problemas de <<governo>> *ex post*”.

Nesse sentido, a teoria dos contratos relacionais desenvolvida pelo direito anglo-saxão procura compreender a natureza do comportamento das partes submetidas a vínculos jurídicos de longo prazo, caracterizados pela enfática incidência de solidariedade, cooperação e confiança (LEIB, 2009, p. 653; DORALT, 2018). A abordagem relacional advém da observação empírica do fenômeno contratual (MACAULAY, 2000, p. 779), que evidencia o papel desempenhado pelas normas sociais – a exemplo da cooperação – na definição do comportamento das partes. Tanto é assim que, para alguns autores, todo contrato seria relacional, na medida em que todo liame contratual contará com uma dimensão de entendimentos implícitos que motivará a tomada de decisão das partes antes mesmo de terem seus comportamentos constrangidos por normas jurídicas (LEIB, 2009, p. 655).

Nesse sentido, os contratos relacionais se caracterizam sobretudo por exigirem das partes “comportamento adequado a cada nova situação” (AGUIAR JR., 2011, p. 99) surgida ao longo de seu vínculo de longo prazo, o que necessariamente requer o redimensionamento do formalismo interpretativo que caracteriza a teoria contratual clássica (AGUIAR JR., 2011, p. 99). Não é estranha, portanto, a aproximação entre contratos de longo prazo e a atividade regulatória, que pretende realizar acompanhamento conjuntural da atividade econômica para seu constante aprimoramento.

Ganha relevância, nessa linha, a corrente conhecida como “regulação baseada em gestão” (management-based regulation), que, em lugar de prever normas de execução instantânea, especifica diretrizes a serem seguidas pelos agentes econômicos na formulação de seus planos de ação, que necessariamente deverão contar com mecanismos para a identificação de riscos, monitoramento e avaliação de estratégias e mesmo de reformulação da atividade da organização, passando aos entes privados a atividade de normatização concreta de suas relações (COGLIANESE; LAZER, 2003). Assim, faz-se necessário o estudo do caráter normatizante dos contratos relacionais, para que, então, seja possível cogitar sobre o desenvolvimento da noção de função regulatória dos contratos.

Contratos relacionais ou híbridos como ordenamentos privados

A sociedade capitalista é marcada pela escassez de recursos, de sorte que a organização da atividade econômica em firmas é decisão advinda do imperativo pela redução de custos de transação (COASE, 1988). Com isso, tem-

se que a cooperação entre indivíduos especializados tende a produzir maiores ganhos em eficiência, razão pela qual tais sujeitos se unem sob uma autoridade comum e passam a integrar firmas (ALCHIAN; DEMSETZ, 1972, p. 777). No entanto, pode ser equivocado o ponto de vista segundo o qual a cooperação entre sujeitos se dá tão somente no âmbito interno das organizações, já que relações cooperativas são também uma constante nas relações entre empresas.

Por mais que possa parecer temerário entender que agentes econômicos maximizadores que concorrem pela obtenção de maiores lucros possam perceber como mais vantajosa a adoção de fórmula cooperativa, é importante que, conforme notou Williamson (1975, p. 45-49), se tenham em vista dois pressupostos essenciais: (i) a racionalidade limitada; e (ii) a existência de comportamentos oportunistas.

A racionalidade limitada é característica intrínseca do comportamento humano, visto que este, por mais que se pretenda racional, jamais poderá alcançar grau perfeito de racionalidade. O reconhecimento do fato de os agentes econômicos agirem segundo critérios de racionalidade limitada representa superação de importantes pressupostos da economia neoclássica e, por conseguinte, permite análises mais realistas do comportamento desses agentes em mercados (WILLIAMSON, 1975, p. 21-22). É justamente a racionalidade que justifica a busca por formas de organização da atividade econômica que potencializem as capacidades informacionais dos agentes de mercado que, ainda que conservem interesses contrapostos, procurarão aliar-se estrategicamente para gerar novas eficiências.

Acrescente-se, contudo, que a racionalidade limitada jamais deixou de ser considerada pelo Direito Privado, em virtude da existência de ferramentas capazes de endereçar eventuais problemas advindos da finitude da cognição humana e da necessária incompletude das relações econômicas, como é o caso das cláusulas gerais (FORGIONI, 2011, p. 66-69) e, como se estudará com maior profundidade no presente trabalho, do “poder regulatório” oriundo da autonomia privada.

O oportunismo, por sua vez, consiste no reconhecimento de que agentes econômicos são guiados por autointeresse e, portanto, agem estrategicamente (WILLIAMSON, 1975, p. 26). Agentes oportunistas não se satisfazem com meras promessas – que não são suficientes para vincular seus interlocutores – e partem da premissa de que seus parceiros poderão adotar estratégias dos mais variados tipos para alcançar seus objetivos (WILLIAMSON, 1975, p. 26-27). É por esse motivo que as relações interempresariais não se resumem à confiança – ainda que esta seja central para a celebração desse vínculos –, mas envolvem amarras jurídicas coercitivas sobre o comportamento das partes envolvidas, que se abrigam sob o princípio *pacta*

sunt servanda com vistas a coibir comportamentos oportunistas e, assim, garantir o regular transcorrer da relação (FORGIONI, 2011, p. 66).

No entanto, na medida em que as relações contratuais se estendem por alongados períodos de tempo, para além das cláusulas que vinculam as partes, a confiança exerce importante papel para a gestão dos interesses e para a garantia do cumprimento das obrigações assumidas pelas partes. A possibilidade de uma parte prever determinada atitude de seu parceiro comercial pode, nesse sentido, servir de importante mecanismo de redução de custos de transação (FORGIONI, 2011, p. 95), assim entendidos como os custos (das mais variadas espécies) para a operação do sistema econômico (COASE, 1937; ARROW, 1969; WILLIAMSON, 1985).

Observe-se, porém, que não se está aqui falando em confiança pessoal, mas no que Williamson (1993, p. 485-486) denominou “confiança institucional”. Ou seja, a confiança terá papel decisivo para orientar relações mais eficientes à medida que se referir ao respeito às normas previstas pelos agentes no negócio celebrado e à experiência em sua aplicação. É claro, assim, que contratos com essas características deverão conter cláusulas especiais para a governança dessas relações, instaurando não somente meios de controle da observância às normas de conduta prescritas (BROUSSEAU, 1996), como também a criação de normas aptas a fornecer soluções conjunturais aos impasses encontrados ao longo da execução do programa contratual.

A incompletude e a longa duração dos contratos acirram em grande medida os laços de confiança estabelecidos entre as partes, que orientarão seus comportamentos de maneira cooperativa com vistas a reduzir custos de transação por intermédio da coibição do oportunismo e da mitigação das barreiras informacionais decorrentes da racionalidade limitada dos agentes de mercado (DORALT, 2018). Os instrumentos contratuais regentes dessas operações, assim, deixam de ser meras questões de escolha de agentes maximizadores para passarem a ser lidos como estruturas complexas por meio das quais são estabelecidas as regras do jogo, isto é, as amarras institucionais que conformarão o comportamento das partes envolvidas (WILLIAMSON, 2002, p. 438).

Nesse sentido, Williamson (2002, p. 438) sustenta serem os contratos de longo prazo ordenamentos privados criados pelas partes para realinhar incentivos e estruturar transações por intermédio de estruturas de governança mais protetivas do que aquelas fornecidas pela regulação estatal (BRAITHWAITE; COGLIANESE; LEVI-FAUR, 2007) tendo por objetivo mitigar os problemas contratuais que emergiriam habitualmente. Macaulay (2003), na mesma linha, assinala que estruturas contratuais podem desenvolver mecanismos de controle social poderosos de tal maneira a constituir verdadeiros

“governos privados”, dispondo de regras advindas de autorregulação que adquirem força cogente no interior das organizações.

Importa perceber que não se está defendendo, aqui, que as partes poderão regular completamente as suas relações e ignorar peremptoriamente a regulação estatal. Pelo contrário, a criação de espaços de autonomia privada como o acima narrado somente se faz possível quando respeitadas as diversas áreas de regulação cogente, a exemplo do Direito do Trabalho, do Direito do Consumidor e do Direito da Concorrência, que contam com mecanismos de responsabilização capazes de desconsiderar tais estruturas e de fazer a realidade prevalecer sobre a forma. Tampouco se está a defender que o Estado deverá fornecer arcabouço extensivo de normas que deem conta dos contratos de longo prazo como um todo, o que seria impraticável tendo em vista a plasticidade de atividade econômica e as infinitas possibilidades de organização do poder econômico entre empresa e mercado, apresentando inclusive peculiaridades setoriais. O que se deve fomentar, na verdade, é o acompanhamento conjuntural dessas relações contratuais pelas instâncias de controle e aplicação das normas jurídicas cogentes que possam ser infringidas nesse contexto (ARANHA, 2014), de modo a não tolher a organização privada redutora de custos de transação e, também, a garantir que tal economia seja legítima.

O estudo dos contratos híbridos pode ser enfatizado também pelo fato de contratos como ordenamentos privados poderem se inserir no contexto de grandes cadeias de produção, garantindo que os parâmetros estabelecidos no contrato celebrado na ponta inicial da cadeia sejam mantidos até a entrega do produto ao consumidor final. Isso ocorre em razão da adoção de parâmetros de controle diversos do mecanismo de preços, de maneira a reduzir o oportunismo.

Tal fenômeno pode ser verificado, por exemplo, nas cadeias de produção agroindustriais (ZYLBERSTAJN, 2005), que adotam um sistema complexo de coordenação tanto vertical quanto horizontal baseado em padrões de qualidade, especialização da produção, processos produtivos padronizados, padronização da infraestrutura tecnológica (KÜNNEKE; GROENEWEGEN; MÉNARD, 2010), dentre outros fatores (MÉNARD; KLEIN, 2004; MÉNARD, 2004). É necessário lembrar que, nas cadeias de produção agroindustriais, os contratos muitas vezes são celebrados informalmente, porém isso não significa que são menos complexos, pois são garantidos por fortes laços sociais de dependência econômica recíproca.

Exemplo interessante – e mais familiar à economia urbana – pode também ser percebido no caso das franquias, arranjos contratuais já consagrados na literatura sobre contratos híbridos pelo fato de, por definição, coletivizarem a ação dos agentes sem socializar a responsabilidade (TEUBNER, 1991). Tendo em vista que franqueador e franqueados respondem a incentivos econômicos diversos, a performance das partes poderá ser modulada por termos contratuais

que estabeleçam, dentre outros fatores, a padronização de processos produtivos, a definição dos critérios de uso dos ativos intelectuais do franqueador, critérios equitativos para a apropriação de “quase-rendas” – isto é, de comissões sobre o lucro dos franqueados – e cláusulas de exclusividade (KLEIN, 1995). As franquias são locais importantes de discussão sobre os contratos híbridos por notoriamente apresentarem uma série de dificuldades no que diz respeito ao atendimento de normas imperativas, muitas vezes servindo de veículo para o cometimento de infrações relacionadas ao abuso de poder econômico (COMPARATO, 1975) e à precarização das relações de trabalho.

Compreender os contratos híbridos como ordenamentos privados significa que consistem em conjuntos de normas de conduta e de estrutura que prescrevem comportamentos bem como condições e procedimentos por meio dos quais certos atos serão considerados válidos de acordo com parâmetros pré-estabelecidos (BOBBIO, 1995). A regulação da conduta das partes de um contrato a longo prazo, por conseguinte, fornecerá as bases procedimentais para a própria execução do contrato, por mais que não tenha conteúdo patrimonial explícito.

Nesse sentido, o contrato deixa de ser compreendido como mero instrumento de operacionalização de trocas para ser regulamento de situações futuras. É o que procura explicitar a noção de contrato normativo, que adquire feições legislativas ao regular relações jurídicas futuras mediante normas gerais e abstratas, servindo o negócio como meio de persecução de interesses coletivos (GALGANO, 2011, p. 25-26).

Da mesma maneira, à noção de contrato normativo desenvolvida pela doutrina italiana pode ser congregada a ideia francesa de contrato-quadro, que, em dimensão diversa, estabelece linhas gerais de interpretação de negócios incompletos destinados a reger relações a longo prazo. Contratos-quadro, de acordo com Jacques Ghestin (1996), são contratos nos quais os objetivos são definidos de maneira geral, sem que os termos essenciais da operação sejam determinados ou mesmo determináveis por simples referência a suas estipulações.

Nos contratos-quadro, assim, se estabelece uma “moldura” dentro da qual se desenrolarão as relações futuras entre as partes, possibilitando a salvaguarda da estabilidade da relação e a gestão do risco representado pela ausência de vínculo contratual (FORGIONI, 2008, p. 78). Nesse sentido, os contratos-quadro terão a aptidão de gerir relações cuja execução se estenderá por tempo e forma indeterminados.

O que interessa afirmar é que os contratos-quadro, da mesma forma que os contratos normativos – que, como se pode notar, são bastante próximos conceitualmente –, se apresentam como categorias dogmáticas importantes para a compreensão do *modus operandi* da instituição de ordenamentos privados por

contratos híbridos. É nesses regulamentos que poderão ser insertas cláusulas gerais de governança da relação de longo prazo entre as partes e, em suma, normas procedimentais claras e transparentes sobre o desenrolar dessa relação, inclusive para fins de *compliance* com a regulação imperativa. As obrigações gerais ali estabelecidas, desse modo, podem servir de chaves interpretativas e operativas para o esclarecimento da natureza da relação entre as partes, com vistas até a legitimar eventual vínculo de dependência econômica (COLLINS, 2006).

Conteúdo e finalidades da função regulatória dos contratos

O reconhecimento de novas categorias jurídicas de direito contratual reflete a necessidade de modernização das teorias clássicas com vistas não a inserir mecanismos inovadores descolados da prática, mas a manter a economia de mercado funcionando normalmente, garantindo-se o fluxo normal da circulação de riquezas (GRAU, 2001, p. 230). Tal atualização é necessária pelo fato de a concepção de que contratos servem tão somente à transmissão da propriedade e à gestão de direitos de crédito não mais corresponder aos objetivos das relações celebradas no mercado. Os agentes econômicos passam a exigir, conforme defende Galgano (2011, p. 25), que contratos detenham enfática função regulatória (*funzione regolatrice*), de maneira a endereçar interesses de ordem geral das partes e mesmo o estado futuro das relações jurídicas por elas estabelecidas.

Segundo Bellantuono (2010, p. 119), a perspectiva regulatória do direito contratual demonstra que a dimensão interna dos negócios jurídicos – isto é, os interesses das partes contratantes – e a sua dimensão externa – ou seja, a dinâmica competitiva dos mercados em que as partes operam – são interdependentes. Significa que, para além de disciplinar hipóteses pontuais de aplicação do direito privado, o contrato pode também servir para traçar o quadro normativo a ser observado pelas partes ao longo de relação duradoura.

Nesse sentido, pontua Enzo Roppo (2009, p. 305) que o contrato não esgota sua função na constituição e regulação de relações jurídicas patrimoniais, mas a partir da evolução da vida social e das trocas econômicas passa a “dar vida directamente a uma complexa organização de homens e meios, que adquire objectividade autónoma em relação ao contrato e às relações contratuais de que emerge, e que, por assim dizer, transcende”. Isso significa que, para além de uma comunhão de interesses econômicos, o contrato adquire características institucionais na medida em que passa a objetivar a garantia de estabilidade e continuidade das relações econômicas, ao mesmo tempo assegurando o dinamismo que é ínsito à economia de mercado (ROPPO, 2009, p. 305-309).

Embora seja tarefa árdua, a dogmática jurídica deve estar atenta às diversas reconstruções às quais seus conceitos são submetidos ao longo das décadas (PEREIRA, 2013, p. 535), sobretudo no que diz respeito a noções como a de contrato, sujeitas à flexibilidade e ao dinamismo de ambientes institucionais em constante e veloz transformação como ocorre no sistema econômico (VÉKÁS, 1996). Tanto é assim que, de acordo com Hugh Collins (2003, p. 30-35), o direito contratual paulatinamente deve ser reinterpretado e reconstruído para dar conta das mudanças sociais, especialmente no que toca à percepção de falhas de mercado a serem mitigadas por estruturas jurídicas.

Observe-se, nesse ponto, que não se trata de dizer que contratos estão sujeitos à regulação e que o direito privado deve promover determinados objetivos previstos pela ordem constitucional (TEPEDINO, 2003-2004; NEGREIROS, 2006). Na verdade, pretende-se elucidar de que maneira a teoria contratual dialoga com as teorias da regulação para a compreensão da função regulatória dos contratos na estruturação das relações jurídicas de longo prazo e, por conseguinte, na organização empresarial.

Naturalmente que a abordagem ora adotada não descarta tais perspectivas, uma vez que se pretende, antes de tudo, repensar a dogmática jurídica de direito privado a partir das teorias da regulação no intuito de trazer de volta à discussão as verdadeiras necessidades econômicas e sociais das partes, de maneira a mitigar o alto grau de abstração das noções jusprivatistas e buscar na regulação ferramentas de efetivo acompanhamento conjuntural das relações contratuais (ROPPO, 2009, p. 305; WILHELMSSON, 1992, p. 12-13). Pelo contrário, qualquer análise do direito privado contemporâneo não pode deixar de levar em conta a sua paulatina publicização (ESTORNINHO, 1996, p. 154), seja no que se refere à introdução de preocupações de ordem pública nos negócios entre particulares, seja na reformulação das instituições privadas para adotar estruturas organizacionais que se assemelham a verdadeiros ordenamentos privados, como se pretende estudar no presente trabalho.

A transformação esperada do direito, assim, corresponde à reformulação dos princípios aplicados aos contratos na medida em que emergem questões atinentes a seu escopo, à cooperação entre as partes, ao seu dever de cuidado e responsabilidade, entre outros fatores (COLLINS, 2003, p. 30-35). Em suma, defende Collins que o direito contratual deve ter por objetivo regular mercados, práticas comerciais e práticas sociais de contratação, de modo a ressaltar os valores fundantes do ordenamento e, ao mesmo tempo, proteger as esferas de autorregulação estruturadas pelas partes no âmbito de sua autonomia privada (COLLINS, 2003, p. 35).

Dáí defender Teresa Negreiros (2006, p. 300) que o contrato não pode estar submetido a uma teoria geral que o considere fenômeno monolítico. Segundo Negreiros, o direito, como fenômeno social que é, não pode ser

subsumido a encadeamentos conceituais abstratos, sendo necessário que esteja aberto ao aperfeiçoamento de seu saber teórico, de modo que as classificações que adota para suas categorias – por mais que lhes sejam necessários os atributos de segurança e previsibilidade – sejam apenas aparentemente estáticas (NEGREIROS, 2006, p. 348). É claro que, em direito, “é próprio das classificações que a sua validade seja aferida em função de sua relevância prática” (NEGREIROS, 2006, p. 350). Significa que as classificações propostas pelo direito e para o direito são diuturnamente modificadas em razão de mutações ocorridas no mundo dos fatos, agregando valores e necessidades com vistas a produzir novo modelo interpretativo e operativo das relações firmadas entre agentes econômicos.

Se, por um lado, é necessário formular critérios de diferenciação dos contratos com vistas a dar conta da complexidade das sociedades contemporâneas (NEGREIROS, 2006, p. 305), por outro é necessário recordar que a adoção de determinada forma organizacional ou de outra será condicionada pela aptidão dessa estrutura para reduzir os custos de transação da atividade econômica. Nesse sentido, tem-se que o direito privado reduz custos de transação ao fornecer figuras jurídicas a serem adotadas pelas organizações, tanto no âmbito interno – ao fornecer mecanismos de equilíbrio do poder dos integrantes de uma organização – quanto no âmbito externo – ao delinear as estruturas de ação econômica autônoma a serem encontradas no mercado (DRUEY, 2009, p. 98).

Contudo, muito embora se possam esperar do direito respostas ágeis a problemas emergentes da prática econômica, não se pode atribuir às regras jurídicas toda a responsabilidade pela tradução de fatos em normas (DRUEY, 2009, p. 94). Na verdade, o tratamento jurídico de determinada questão fática depende de conceituação teórica prévia, tendo em conta que, conforme pontuou Druey, o direito se posiciona entre a vontade das partes envolvidas e a vontade política de regular tal relação (DRUEY, 2009, p. 94). Desse modo, não se pode querer atribuir ao direito uma elasticidade que seus conceitos jamais terão (DRUEY, 2009, p. 94): pode haver casos nos quais contratos de intercâmbio e contratos de sociedade, por mais ampla que seja a lente pela qual se lhes analisa, não correspondam aos reais desejos e necessidades da vida econômica.

Daí a dificuldade da limitação da análise contratual aos contratos típicos, que, por sua própria natureza, pretendem simplificar a contratação, fornecendo às partes modelos equilibrados de contratos mais importantes ou frequentes, integrando as estipulações das partes da maneira pela qual o contrato é usualmente celebrado (VASCONCELOS, 1999, p. 90). Importa notar, nesse sentido, que contratos típicos e atípicos são categorias separadas apenas em divagações teóricas. No meio social, é justamente o entrelaçamento de elementos típicos e atípicos que desafia os intérpretes, sobretudo aqueles

encarregados de aplicar normas de regulação cogente que, de alguma maneira, limitam a liberdade contratual (AZEVEDO, 2004, p. 148). Por esse motivo, sustenta Álvaro Villaça Azevedo (2004, p. 148) que a legislação deve fixar moldes gerais para os contratos típicos, de maneira a garantir tanto que a liberdade privada não vá além dos seus limites como que a liberdade condicionada não se torne escravidão. Aqui, pode-se acrescentar que, em contratos complexos como os contratos híbridos, dificilmente se poderá alcançar estado de tipificação completa de suas cláusulas, motivo que confirma a importância de o legislador deixar espaço para o desenvolvimento da autonomia privada mesmo quando decide pela nominação.

Aqui, pode-se rememorar a lição de Teubner (1993, p. 216-220) sobre a flexibilidade dos contratos híbridos, que pode não passar de um eufemismo para a evasão à regulação imperativa. No entanto, a potencialidade de uso estratégico dos contratos híbridos não pode servir de pretexto para a imposição de normas legais restritivas e demasiadamente dirigistas sobre seu conteúdo. Pelo contrário, é importante que o ordenamento forneça um quadro regulatório capaz de incentivar a liberdade contratual e a autonomia privada e que, ao mesmo tempo, atenda aos imperativos das normas cogentes, especialmente as protetivas de interesses difusos. Assim, novamente de acordo com Teubner (1993, p. 220-223), as economias de custos de transação estarão sujeitas ao escrutínio do direito, que distinguirá as legítimas das ilegítimas e, em decorrência disso, deverá contar com mecanismos eficazes de responsabilização equitativa dos copartícipes de negócios que, sob a penumbra da atipicidade, procurem burlar a lei.

Dessa maneira, a gestão de relações contratuais de longo prazo fica relegada a escassas disposições normativas, o que motiva em grande medida a construção de estruturas contratuais híbridas e capazes de normatizar vínculos complexos cuja natureza impede a sua subsunção a tipos ou conceitos conhecidos. As semelhanças entre a teoria da regulação e a teoria contratual ficam mais claras, à medida que a perspectiva contratual clássica passa a ser afastada em homenagem à abordagem relacional, que adota conceito muito mais amplo de contrato que, em lugar de concentrar-se no acordo de vontades legalmente vinculante entre as partes (NEGREIROS, 2006, p. 24-29), passa a visualizar o contrato como regulamento de uma relação de longo prazo que tem por intuito munir as partes de instrumental adequado a gerir as contingências que surjam durante a execução do programa contratual (BANDEIRA, 2015), produzindo verdadeira “legislação negociada” (COGLIANESE, 1997).

De acordo com Norbert Reich (2005, p. 588), a função regulatória sempre esteve presente na teoria contratual por intermédio de cláusulas gerais como as da “moral e bons costumes” e da “ordem pública”. Posteriormente, assevera o autor que a função regulatória dos contratos passa a ser verificada na

medida em que se faz imperiosa a constante fiscalização da execução de contratos com vulneráveis que requeiram adaptações e revisões, bem como em que ganha força a teoria da eficácia horizontal dos direitos fundamentais (REICH, 2005, p. 588).

Dá a relevante aproximação entre os elementos caracterizadores dos contratos relacionais – necessariamente voltados à gestão de uma relação de longo prazo – e a regulação, nomeadamente a regulação baseada em gestão, já que as normas contratualmente previstas buscam não somente tutelar os interesses das partes, mas antes de tudo assegurar um arcabouço normativo de cooperação e proteção mútua de determinados princípios estruturados pelas partes na elaboração dos termos contratuais (DIATHESOPOULOS, 2010; DAVIDSON, 2006).

Nesse sentido, estratégias contratuais baseadas na gestão de uma relação de longo prazo – da mesma maneira que estratégias regulatórias baseadas em gestão – são capazes não somente de proporcionar uma administração mais equilibrada do programa contratual, como também torna possível a identificação e avaliação de novos riscos que possam vir a surgir ao longo da relação, de maneira a aperfeiçoar o desenrolar do contrato e, ainda, a mitigar riscos de oportunismo (SIDAK; SPULBER, 1996, p. 879-890). Nesse sentido, a função regulatória do direito contratual é, em última análise, a de manter as partes vinculadas à relação, seja pela execução dos termos originalmente pactuados, seja pela alteração do contrato mediante a aplicação de remédios que permitam prolongar a relação ou mesmo encerrá-la (BROWNSWORD; VAN GESTEL; MICKLITZ, 2017, p. 8), porém de maneira eficiente (PELA, 2016).

Não obstante, por mais claras que sejam as bases a partir das quais se pretende sustentar que o contrato desempenha função regulatória, o ordenamento jurídico ainda parece indiferente à forma pela qual as partes ordenam suas relações, desde que observem os limites à autonomia privada impostos pelo direito em normas imperativas (BIANCA, 1977, p. 88-90). O que se sustenta, porém, é que a esfera de autonomia privada atribuída às partes do contrato consiste em verdadeiro poder regulatório, nomeadamente quando se converte em ferramenta de governança e acompanhamento conjuntural de uma relação contratual de longo prazo, que obtém legitimidade justamente em virtude da intermediação do ordenamento (GRONDONA, 2018, p. 16).

O conteúdo do poder privado consubstanciado na função regulatória, dessa maneira, se desvincilha da função tutelar do ordenamento jurídico geral para passar a construir reflexivamente o direito aplicável àquela relação específica (FEMIA, 2017, p. 27). Significa que, ressalvadas as normas imperativas, a autonomia privada autoriza, por intermédio de normas dispositivas e permissivas, a construção de alternativas ao próprio direito oficial,

produzindo “direitos privados paralelos” em constante tensão entre liberdade contratual e normas cogentes (BACHMANN, 2008).

Tais circunstâncias ficam ainda mais claras quando se abstrai o contrato individual para que sejam vislumbradas operações econômicas complexas ou, ainda, cadeias de produção, cuja normatização é ainda mais escassa do que os contratos atípicos e, conseqüentemente, consistem no exemplo por excelência de manifestação da função regulatória dos contratos, que passam a ser os diplomas normativos mais centrais para a maximização da eficiência e a obtenção dos demais objetivos da cadeia, sejam eles o alcance, a qualidade dos produtos, a efetividade da logística, dentre outros (CAFAGGI, 2013).

Em síntese, o papel dos contratos na regência das relações privadas vai muito além da mera normatização de trocas econômicas pontuais, sendo imprescindível para a sua compreensão o estudo de sua função regulatória, sem a qual a análise da governança de relações de longo prazo fica relegada a uma dogmática jurídica antiquada e inadequada às demandas dos agentes econômicos. Assim, a autonomia privada se torna um campo fértil para o desenvolvimento de estruturas de acompanhamento estrutural da atividade das partes, com notáveis semelhanças com relação à regulação. Não obstante, diferentemente do que ocorre com o Estado, cuja posição é naturalmente de autoridade com relação aos regulados, a regulação privada deve ser observada com algumas reservas, já que não pode converter-se em puro e simples controle de um ente privado sobre o outro, sob pena de desnaturar-se a própria relação contratual.

Considerações finais: a função regulatória dos contratos e suas conseqüências

Já ensinava Cesare Massimo Bianca que o direito privado também conhece o fenômeno da autoridade, sendo esta uma das principais razões pelas quais a distinção entre direito público e direito privado se encontra em crise (BIANCA, 1977, p. 83). Nesse sentido, as bases fundamentais da teoria das organizações indicam que a apreensão adequada das múltiplas dimensões do comportamento organizacional exige tanto a análise de estruturas formais como elementos não racionais, a exemplo de aspectos reputacionais e relacionais que permeiam grande parte das relações empresariais (SELZNICK, 1948; CYERT, MARCH, 1963).

Além disso, é necessário que se verifique um sistema minimamente estável de coordenação – e, adicione-se, de cooperação (WILLIAMSON, 1993, p. 485-486) – que forneça, de um lado, um sistema de ação estruturado – isto é, uma estrutura mais ou menos formal de delegação e controle que delinieie os próprios contornos da estrutura social e econômica em questão, de modo a garantir a sua

interação com o mercado e seus agentes – e um sistema formal que abarque a organização em questão, fornecendo o ambiente institucional que indicará as normas e pressões que constringerão o comportamento dos sujeitos (SELZNICK, 1948; COGLIANESE, NASH, OLMSTEAD, 2003).

A construção de uma noção de função regulatória dos contratos se faz necessária a partir do momento em que os instrumentos contratuais se colocam como os regulamentos primordiais para disciplinar a atividade dos agentes econômicos em relações de longo prazo, inclusive acompanhando mudanças conjunturais e prevendo mecanismos de adequação de comportamento. É necessário, portanto, que se construa o arcabouço teórico capaz de motivar a estruturação desse conceito e, por óbvio, delinear as suas consequências práticas sobre a execução contratual, desempenhando importante papel no âmbito da interpretação contratual e em juízos relacionados ao equilíbrio econômico dos contratos.

É imprescindível, assim, que o estudo da organização da atividade econômica e da regulação privada por meio de contratos esteja atento não somente às formas jurídicas empregadas pelos agentes econômicos, mas antes de tudo pelos arranjos de poder que têm lugar nesses espaços, sob pena de se autorizar a instalação de verdadeira “irresponsabilidade organizada” (TEUBNER, 2006).

Vale notar que a autoridade – presente em diversas espécies de contratos híbridos – é mecanismo de governança distinto da hierarquia, que qualifica os contratos de sociedade. Segundo Ménard (1977, p. 743-748), a relação hierárquica é fundada em assimetrias não negociáveis e na capacidade de comandar sujeitos subordinados. A autoridade, por outro lado, consiste na delegação, por entidades juridicamente distintas, do poder de decisão sobre uma classe de ações que lhes caberiam. A autoridade, assim, constitui mecanismo central de adaptação das formas híbridas ao possibilitar a alocação dinâmica de centros de poder de decisão ao longo da relação cooperativa duradoura. É a autoridade que, congregando confiança e liderança, será capaz de instaurar a ordem privada que regulará a relação entre as entidades autônomas. É claro que tal interferência será graduada, podendo partir desde a inserção de cláusulas puramente potestativas até a instituição de controle externo.

Dessa forma, por mais relevante que possa ser o reconhecimento de uma função regulatória dos contratos com vistas a lançar luz sobre a normatização de relações de longo prazo, é imprescindível que tal análise seja realizada com os devidos cuidados, na medida em que o acompanhamento conjuntural promovido pela função regulatória não pode decorrer simplesmente da vontade unilateral de uma das partes, sob pena de desnaturar-se o próprio vínculo.

Por certo, o presente trabalho não teve por objetivo construir dogmática e meticulosamente os elementos que compõem a função regulatória dos

contratos, mas sim o de sugerir que a função regulatória pode ser um meio relevante para a compreensão de vínculos contratuais de longo prazo, que, muito mais do que reger uma troca econômica específica, realizam verdadeira normatização de uma relação jurídica complexa e que faz jus a seu próprio ordenamento.

Referências Bibliográficas

- AGUIAR JR., Ruy Rosado. Contratos relacionais, existenciais e de lucro. *Revista trimestral de direito civil*. v. 12, n. 45, p. 91-110, jan./mar. 2011.
- ALCHIAN, Armen; DEMSETZ, Harold. Production, information costs, and economic organization. *The American economic review*. v. 62, n. 5, p. 777-795, dez. 1972.
- ARANHA, Marcio Iorio. *Manual de direito regulatório: fundamentos de direito regulatório*. 2.ed. Coleford: Laccademia Publishing, 2014.
- ARAÚJO, Fernando. *Teoria econômica do contrato*. Coimbra: Almedina, 2007.
- ARROW, Kenneth. The Organization of Economic Activity: Issues Pertinent to the Choice of Market versus Non-market Allocation. *The Analysis and Evaluation of Public Expenditures*. v. 91, n. 1, 1969.
- AZEVEDO, Álvaro Villaça. *Teoria geral dos contratos típicos e atípicos*. 2.ed. São Paulo: Atlas, 2004.
- BACHMAN, Gregor. Optionsmodelle im Privatrecht. *JuristenZeitung*. v. 63, n. 1, p. 11-20, jan. 2008.
- BANDEIRA, Paula Greco. *Contrato Incompleto*. São Paulo: Atlas, 2015.
- BELLANTUONO, Giuseppe. The limits of contract law in the regulatory state. *European Review of Contract Law*. v. 6, n. 2, p. 115-142, 2010.
- BIANCA, Cesare Massimo. *Le autorità private*. Nápoles: Cedam, 1977.
- BOBBIO, Norberto. *Teoria do ordenamento jurídico*. 6.ed. Brasília: UnB, 1995.
- BRAITHWAITE, John; COGLIANESE, Cary; LEVI-FAUR, David. Can regulation and governance make a difference? *Regulation & Governance*. v. 1, n. 1, p. 1-7, mar. 2007.
- BRAUCHER, Jean. Contract versus contractarianism: the regulatory role of contract law. *Washington & Lee Law Review*. v. 47, 1990.

- BROUSSEAU, Éric. Les contrats dans la coordination interentreprises: Les enseignements de quelques travaux récents d'économie appliquée. In: GAUDEAUX, Andreani; NAUD, D. *L'entreprise, lieu de nouveaux contrats?* Paris: L'Harmattan, 1996.
- BROWNSWORD, Rober; VAN GESTEL, Rob A. J.; MICKLITZ, Hans-W. Introduction – contract and regulation: changing paradigms. In: _____. *Contract and regulation: a handbook on new methods of law making in Private Law*. Chenttenham: Esward Elgar, 2017.
- BUCKLEY, Peter J.; MICHIE, Jonathan. *Firms, organizations and contracts: a reader in industrial organization*. Oxford: Oxford University Press, 1999.
- CAFAGGI, Fabrizio. The regulatory functions of transnational commercial contracts: new architectures. *Fordham International Law Journal*. v. 36, p. 1557-1618, 2013.
- COASE, Ronald. *The firm, the market and the law* [edição eletrônica]. Chicago: The University of Chicago Press, 1988.
- COASE, Ronald. The nature of the firm. *Economia: New Series*. v. 4, n. 16, p. 386-405, nov. 1937.
- COGLIANESE, Cary. Assessing consensus: the promise and performance of negotiated rulemaking. *Duke Law Journal*. v. 46, n. 6, p. 1255-1349, 1997.
- COGLIANESE, Cary; LAZER, David. Management-based regulation: prescribing private management to achieve public goals. *Law & Society Review*. v. 37, n. 4, p. 691-730, dez. 2003.
- COGLIANESE, Cary; NASH, Jennifer; OLMSTEAD, Todd. Performance-based regulation: prospects and limitations in health, safety, and environmental protection. *Administrative Law Review*. v. 55, p. 705-730, 2003.
- COLLINS, Hugh. *The law of contract*. 4. ed. Londres: LexisNexis, 2003.
- COLLINS, Hugh. *Regulating contracts*. Oxford: Oxford University Press, 2006.
- COMPARATO, Fábio Konder. Franquia e Concessão de Venda no Brasil: da consagração ao repúdio? *Revista de Direito Mercantil, Industrial, Econômico e Financeiro*. n. 18, p. 53-65, 1975.
- COUTO E SILVA, Clóvis V. *A obrigação como processo*. Rio de Janeiro: FGV, 2006.

- CYERT, Richard M.; MARCH, James G. *A behavioral theory of the firm*. New Jersey: Prentice-Hall, 1969.
- DAVIDSON, Nestor M. Relational contracts in the privatization of social welfare: the case of housing. *Yale Law & Policy Review*. v. 24, p. 263-316, 2006.
- DIATHESOPOULOS, Michael. Relational contract theory and management contracts: a paradigm for the application of the theory of the norms. *MPRA Papers*. n. 24028, jul. 2010.
- DORALT, Walther. *Langzeitverträge*. Tübingen: Mohr Siebeck, 2018.
- DRUEY, Jean Nicolas. The path to the law: the difficult legal access of networks. In: AMSTUTZ, Marc; TEUBNER, Gunther. *Networks: Legal issues of multilateral cooperation*. Oxford: Hart Publishing, 2009.
- ESTORNINHO, Maria João. *A fuga para o direito privado: contributo para o estudo da actividade de direito privado da Administração Pública*. Coimbra: Almedina, 1996.
- FEMIA, Pasquale. Autonomia e autolegislazione. In: MAZZAMUTO, S.; NIVARRA, L. *Giurisprudenza per principi e autonomia privata*. Torino: Giapicchelli, 2017.
- FORGIONI, Paula. *Teoria geral dos contratos empresariais*. 2.ed. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2011.
- FORGIONI, Paula. *Contrato de distribuição*. 2.ed. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2008.
- FRAZÃO, Ana. *Direito da concorrência: pressupostos e perspectivas*. São Paulo: Saraiva, 2017.
- GALGANO, Francesco. *Il contratto*. 2.ed. Pádua: CEDAM, 2011.
- GHESTIN, Jacques. La notion de contrat-cadre et les enjeux théoriques et pratiques qui s'y attachent. In: CREDA – Centre de recherché sur le droit des affaires. *Le contrat-cadre de distribution: enjeux et perspectives*. Paris: CREDA, 1996.
- GRAU, Eros Roberto. Um novo paradigma dos contratos? *Revista da Faculdade de Direito da Universidade de São Paulo*. v. 96, p. 423-433, 2001.
- GRONDONA, Mauro. Poteri dei privati, fonti e trasformazioni del diritto: all ricerca di un nuovo ordine concettuale. In: SIRENA, Pietro; ZOPPINI,

- Andrea. I poteri privati e il diritto della regolazione. Roma: RomaTre Press, 2018.
- GRUNDMAN, Stefan. On the unity of private law from a formal to a substance-based concept of private law. *European review of private law*. v. 6, p. 1055-1078, 2010.
- KLEIN, Benjamin. The economics of franchise contracts. *Journal of corporate finance*. v. 2, p. 9-37, 1995.
- KÜNNKE, Rolf; GROENEWEGEN, John; MÉNARD, Claude. Aligning modes of organization with technology: critical transactions in the reform of infrastructures. *Journal of economic behavior & organization*. v. 75, n. 3, p. 494-505, 2010.
- LEIB, Ethan J. Contracts and friendships. *Emory law journal*. v. 59, p. 649-726, 2009.
- LORENZETTI, Ricardo. *Tratado de los contratos*. Buenos Aires: Rubinzal-Culzoni, 1999.
- MACAULAY, Stewart. The real and the paper deal: empirical pictures of relationships, complexity and the urge for transparent simple rules. In: CAMPBELL, David; COLLINS, Hugh; WIGHTMAN, John. *Implicit dimensions of contract: discrete, relational and network contracts*. Oxford: Hart Publishing, 2003.
- MACAULAY, Stewart. Relational contracts floating on a sea of custom? Thoughts about the ideas of Ian Macneil and Lisa Bernstein. *Northwestern University Law Review*. v. 94, n. 3, p. 775-804, 2000.
- MACNEIL, Ian. Relational contract: what we do and do not know. *Wisconsin law review*. v. 5, p. 483-525, 1985.
- MACNEIL, Ian. Economic analysis of contractual relations: its shortfalls and the need for a “rich classificatory apparatus”. *Northwestern University Law Review*. v. 75, n. 6, p. 1018-1063, 1981.
- MÉNARD, Claude. The economics of hybrid organizations. *Journal of institutional and theoretical economics*. v. 160, n. 3, p. 345-376, set. 2004.
- MÉNARD, Claude. Le pilotage des formes organisationnelles hybrides. *Revue économique*. v. 48, n. 3, p. 741-750, maio 1997.

- MÉNARD, Claude; KLEIN, Peter G. Organization issues in the agrifood sector: toward a comparative approach. *American Journal of Agricultural Economics*. v. 86, n. 3, p. 750-755, ago. 2004.
- MÉNARD, Claude; NUNES, Rubens; SILVA, Vivian Lara dos Santos. Introdução à teoria das organizações. In: MÉNARD, Claude et al. *Economia das organizações: formas plurais e desafios*. São Paulo: Atlas, 2014.
- NEGREIROS, Teresa. *Teoria do contrato: novos paradigmas*. Rio de Janeiro Renovar, 2006.
- PELA, Juliana Krueger. Inadimplemento eficiente (efficient breach) nos contratos empresariais. *Cadernos do Programa de Pós-graduação Direito UFRGS*. v. 11, n. 2, p. 77-88, 2016.
- PEREIRA, Caio Mario da Silva. A nova tipologia contratual no direito brasileiro. In: _____. *Instituições de direito civil*. 17.ed. Rio de Janeiro: Forense, 2013.
- REICH, Norbert. Transformation of contract law and civil justice in the new EU member countries - the example of the Baltic States, Hungary and Poland. *Penn State International Law Review*. v. 23, n. 3, p. 587-623, 2005.
- ROPPO, Enzo. *O contrato*. Coimbra: Almedina, 2009.
- SIDAK, J. Gregory; SPULBER, Daniel F. Deregulatory takings and breach of the regulatory contract. *New York University Law Review*. v. 71, n. 4, p. 851-999, out. 1996.
- TEPEDINO, Gustavo. Normas constitucionais e direito civil. *Revista da Faculdade de Direito de Campos*. v. 4, n. 4, p. 167-175, 2003-2004.
- TEUBNER, Gunther. In the blind spot: the hybridization of contracting. *Theoretical inquiries in law*. v. 8, n. 1, p. 51-71, 2006.
- TEUBNER, Gunther. Hybrid arrangements as de-paradoxifiers: comment. *Journal of institutional and theoretical economics*. v. 152, n. 1, p. 59-64, mar. 1996.
- TEUBNER, Gunther. The many-headed Hydra: networks as higher order collective actors. In: MCCAHERY, Joseph; PICCIOTTO, Sol; SCOTT, Colin. *Corporate control and accountability: changing structures and the dynamics of regulation*. Oxford: Clarendon Press, 1993.

- TEUBNER, Gunther. Beyond contract and organization? The external liability of franchising systems in German Law. In: JOERGES, Christian. *Franchising and the law: das Recht des Franchising*. Baden: Nomos, 1991.
- TEUBNER, Gunther; HUTTER, Michael. The parasitic role of hybrids. *Journal of institutional and theoretical economics*. v. 149, n. 4, p. 706-715, dez. 1993.
- VASCONCELOS, Pedro Pais. *Contratos atípicos*. Coimbra: Almedina, 1999.
- VÉKÁS, Lajos. Contract in a rapidly changing institutional environment. *Journal of institutional and theoretical economics*. v. 152, n. 1, p. 40-54, mar. 1996.
- WILHELMSSON, Thomas. Critical studies in private law: a treatise on need-rational principles in modern law. Dordrecht: Springer, 1992.
- WILLIAMSON, Oliver. The lens of contract: private ordering. *The American economic review*. v. 92, n. 2, p. 438-443, maio 2002.
- WILLIAMSON, Oliver. Calculativeness, trust, and economic organization. *Journal of law and economics*. v. 36, n. 1, p. 453-486, abr. 1993.
- WILLIAMSON, Oliver. Comparative economic organization: the analysis of discrete structural alternatives. *Administrative science quarterly*. v. 36, n. 2, p. 269-296, jun. 1991.
- WILLIAMSON, Oliver. *The economic institutions of capitalism: firms, markets, relational contracting*. Nova Iorque: The Free Press, 1985.
- WILLIAMSON, Oliver. *Markets and hierarchies: analysis and antitrust implications*. Nova Iorque: Macmillan, 1975.
- ZYLBERSTAJN, Décio. Papel dos contratos na coordenação agro-industrial: um olhar além dos mercados. *Revista de economia e sociologia rural*. v. 43, n. 3, p. 385-420, jul./set. 2005.

