

A organização industrial de especialização flexível e a teoria contratual relacional.

The industrial organization of flexible specialization and relational contract theory.

Carlos Levi Costa Pessoa*

RESUMO

O presente trabalho tem como propósito analisar a relação entre a organização industrial de especialização flexível e a teoria contratual relacional. A reflexão parte do pressuposto de que o contrato muda a sua disciplina e a sua própria estrutura segundo o contexto econômico-social em que está inserido. Há uma estreita relação entre as teorias contratuais e as estruturas de organização da produção em determinado período histórico. A pesquisa busca fundamentação por meio da doutrina especializada e, assim, vale-se do método dedutivo. No início, o texto discute as mudanças da estrutura do Estado a partir do final do século XVIII e em que medida tal evolução influenciou na formação das respectivas teorias contratuais. Depois, analisa as características da produção manufatureira e da teoria contratual clássica, responsável pela delimitação dos elementos do contrato descontínuo. Em seguida, trata da produção de massa e do surgimento da teoria neoclássica, que produziu um modelo de contrato adequado às exigências da sociedade de massa. Na última parte, o artigo se concentra na descrição do modelo de especialização flexível que surgiu na década de 1970 com a finalidade de atender ao atual modelo de economia global. Como instrumento necessário para regulamentar as relações complexas e duradouras no novo contexto do mercado mundial, a teoria relacional apresenta os contratos relacionais ou contratos de longa duração, que estabelecem entre as partes processo de cooperação na produção e na estruturação da forma de gerenciamento.

Palavras-chave: Teoria Contratual; Especialização Flexível; Contratos Relacionais.

ABSTRACT

The present work aims to analyze the relationship between the industrial organization of flexible specialization and relational contract theory. The discussion assumes that the contract changes its course and its structure according to the social-economic context in which it appears. There is a close relationship between the contractual theories and structures of productive organization in a given historical period. The research seeks justification through specialized doctrine and thus makes use of the deductive method. At first, the text discusses the changing structure of the state from the late eighteenth century and to what extent this development has influenced the formation of their contractual theories. Then analyzes the characteristics of manufacturing production and classical contract theory, responsible for defining the elements of the contract discontinuous. Then comes the mass production and the rise of neoclassical theory, which produced a model contract suited to the demands of mass society. In the last part, the article focuses on describing the model of flexible specialization that emerged in the 1970s in order to meet the current model of the global economy. As a necessary instrument to regulate the complex and enduring relations in the new context of the global market, the relational theory presents relational contracts or long-term contracts, which establish between the parties to cooperate in the production process and management structure of the form.

Keywords: Contract Theory; Flexible Specialization; Relational Contracts.

* Graduado em Direito pela Universidade Federal do Ceará; Acadêmico do Curso de Pós-graduação em Direito Constitucional ± Mestrado na Universidade de Fortaleza; Defensor Público do Estado do Ceará.

Introdução

Os conceitos jurídicos só podem ser entendidos em sua essência quando identificada a realidade exterior que refletem, pois eles são a tradução da realidade de interesses e das situações políticas, econômicas e sociais em que estão inseridos.

Por tal razão, considera-se que a noção de contrato se vincula a uma determinada realidade econômica. Com efeito, sua estrutura se define basicamente pela imagem do mercado de trocas. Há uma estreita relação entre as formas de saber jurídico contratual e as estruturas de organização da indústria, da produção e mercado de trocas num determinado contexto histórico.

Desta forma, a primeira parte do texto se propõe a destacar a relação de determinada teoria contratual com o plano de organização e produção econômica em vigor, isto é, as razões da existência do vínculo entre a espécie de contrato a ser utilizado e as transações econômicas de certa estratégia produtiva consolidada na sociedade. Neste ponto, a análise também se concentra nas mudanças da estrutura do Estado a partir do final do século XVIII, nos modelos de produção industrial predominantes em dado período e em que medida tal realidade influenciou na formação das respectivas teorias contratuais.

Depois, o trabalho aborda os dois primeiros modelos de organização da produção industrial a surgirem nas economias capitalistas, quais sejam a produção manufatureira e a produção de massa. Após a caracterização de cada estrutura produtiva, apresenta-se a teoria contratual que busca apresentar a forma de contrato mais adequada à regulamentação da circulação de riqueza no correspondente mercado. No primeiro modelo, analisa-se a teoria clássica e os elementos do *contrato descontínuo*. No segundo, surge a teoria neoclássica e a forma de *contrato com cláusula aberta*, que atendem às exigências da sociedade de massa.

Na terceira parte, o artigo se ocupa da descrição do modelo de especialização flexível que surgiu na década de 1970 e que se adequa ao atual modelo de economia global. A introdução de novas tecnologias de produção e de gerenciamento criou um panorama para outra estratégia industrial, com uma cadeia de produção ordenada e eficiente através das relações contratuais firmadas entre as empresas envolvidas.

Tal estratégia flexível satisfaz à necessidade das organizações em responder rapidamente às oscilações da demanda, podendo lançar novos produtos em tempo curto, diversificando a produção tão exigida pelo mercado.

Neste sistema, deve haver a continuidade das relações contratuais, exigindo-se das partes contratantes esforços de cooperação cada vez maiores. Como instrumento dessas novas

relações, a teoria relacional apresenta os *contratos relacionais* ou *contratos de longa duração*, que visam reger uma série de transações descontínuas por um período superior a três anos aproximadamente.

Ao final, o texto aborda o aspecto de que os contratos de longa duração fazem mais do que regular a troca de mercadorias e seu ajuste. Eles estabelecem o processo para cooperação interorganizacional no produto ou serviço, na produção e na estruturação da forma de gerenciamento.

Ressalta-se, ainda, que ao trabalho são impostas limitações de ordem metodológica, optando-se pelo marco temporal a partir do século XIX, quando começaram a surgir as principais formas de organização da produção industrial nos Estados capitalistas. Além de basear-se na pesquisa da doutrina jurídica especializada, o desenvolvimento do texto requer interdisciplinaridade no trato do assunto, principalmente no tocante ao uso de noções de economia. O método utilizado na pesquisa é o dedutivo.

1 Da relação da teoria contratual com o plano de organização e produção econômica

Sabe-se que “contrato” é um conceito jurídico. Uma construção da ciência jurídica elaborada com o fim de dotar a linguagem de um termo capaz de resumir uma série de princípios e regras de direito. Como acontece com todos os conceitos jurídicos, o contrato não pode ser compreendido a fundo se considerado apenas na sua dimensão jurídica. Sua definição reflete uma realidade exterior, de interesses e de situações econômico-sociais, relativamente às quais cumpre uma função instrumental.

Daí que, para se entender o conceito de contrato, torne-se necessário uma atenta consideração à realidade econômica que lhe é subjacente. As situações, as relações e os interesses que constituem a substância de um contrato resumem-se na ideia de operação econômica.

Segundo Enzo Roppo (2009, p. 13), existe operação econômica e, portanto, possível matéria de contrato, quando há circulação da riqueza ou sua transferência de um sujeito para outro. Aqui, riqueza refere-se não só a dinheiro ou bens materiais, mas a todas as utilidades suscetíveis de avaliação econômica, a exemplo da promessa de fazer ou não fazer qualquer coisa em benefício de alguém.

Neste sentido, o contrato é o instrumento jurídico que implementa e regulamenta a movimentação de riquezas dentro da sociedade, constituindo, assim, uma tecnologia jurídica

voltada à circulação e distribuição de bens de valor econômico (CONSTANTINO, 2003, p.14).

Observa-se, também, que o direito dos contratos incide sobre as operações econômicas, de modo a determiná-las e orientá-las segundo objetivos de natureza política. Assim, além do papel do contrato resultar determinado pelo gênero e pela quantidade das operações econômicas a que é chamado a conferir dignidade legal, sua disciplina jurídica, definida pelas leis vigentes, corresponde instrumentalmente à realização de interesses valorados consoante as opções políticas e, por isso, historicamente mutáveis.

Trata-se do que Roppo (2009, p. 24) denomina de fórmula da *relatividade do contrato*: “o contrato muda a sua disciplina, as suas funções, a sua própria estrutura segundo o contexto econômico-social em que está inserido”.

Portanto, desde a consolidação na Europa da moderna estrutura do Estado Liberal, as transformações do direito contratual ocorrem, principalmente, no plano das mudanças do mercado e das formas de articulação da produção e distribuição de bens. Com efeito, é preciso notar que a imagem do mercado de trocas que serve de modelo para a formulação da relação contratual varia com a história.

No final do século XVIII, como efeito das profundas mudanças introduzidas pela Revolução Francesa, o liberalismo surgiu com um conjunto de formulações teóricas que defenderam a constituição de um Estado no qual a autoridade deveria ser exercida nos limites da lei e com garantias jurídicas preestabelecidas, originando a concepção de Estado de Direito. A edição do Código Civil francês em 1804 também representou importante marco regulatório liberal, motivando o movimento das codificações em outros países europeus.

O Estado Liberal não devia intervir no âmbito econômico, já que este só poderia ser regido pela iniciativa privada, ou seja, pelo livre mercado. O pensamento econômico liberal ganhou força principalmente com a publicação de *A Riqueza das Nações*, de Adam Smith (1723-1790), teórico da economia clássica. A edição do livro, em 1776, coincide com o início da Revolução Industrial e satisfazia aos interesses de uma nova classe social em ascensão, a burguesia, que procurava se consolidar no espaço político-ideológico da época.

Por outro lado, o Estado não se ocupava com o exercício efetivo dos direitos individuais (liberdades) e, no campo econômico, a livre iniciativa em empreender, produzir e negociar refletiu em concentração de renda e riqueza por uma pequena parcela da sociedade, isto é, pela classe burguesa.

No início do século XX, ocorreu uma depressão econômica de extensão internacional, marcada principalmente pela quebra da bolsa de valores de Nova York em

1929. Em seguida, os efeitos prejudiciais da Segunda Guerra Mundial (1939-1945) geraram alto índice de desemprego no continente europeu, o que incentivou a necessidade de se rever a estrutura estatal liberal até então vigente, no intuito de se construir um modelo que trouxesse as soluções para a crise que se instalara. Ao mesmo tempo, a economia clássica mostrou-se inadequada para uma realidade caracterizada por uma sociedade e uma economia de massas.

Houve, então, crescimento significativo das funções e do escopo do Estado nos países democráticos. O Estado passou a intervir de forma mais substancial nos campos sociais e econômicos, tendo como base a edição de novas Constituições que consagravam a proteção de direitos sociais e atribuíam aos órgãos estatais a responsabilidade de reduzir as desigualdades materiais até então produzidas pelo liberalismo.

No âmbito do direito civil, observa-se o gradativo estabelecimento de uma justiça distributiva, que se ocupa com os efeitos sociais do cumprimento do contrato, em substituição à justiça corretiva ou comutativa, que apenas se interessava com o fiel cumprimento das obrigações contratuais.

A ação estatal também teve como alvo o mercado, buscando através de ajustes e regulação do mesmo reduzir o alto índice de desemprego resultante da grande depressão. Outra escola econômica começou a ganhar força e a servir de base para a estruturação do Estado do Bem-estar Social (*Welfare State*), tendo como principal representante o inglês John Maynard Keynes.

Na obra intitulada *A Teoria Geral do Emprego, do Juro e da moeda*, de 1936, Keynes coloca a questão do pleno emprego no centro de sua reflexão teórica, mostrando que, sob condições de livre mercado, poderia haver uma insuficiência de demanda que levaria a uma subutilização da produção e do emprego. Neste tocante, ele enxerga nos gastos públicos uma possível solução para os referidos problemas.

Após a ampla adoção da estrutura do *Welfare State* e de suas diretrizes pelas principais potências capitalistas, iniciou-se, de forma sistemática, o delineamento atual do modelo de economia global. No final da década de 1970, assistiu-se à redefinição do papel do Estado e da própria política econômica. De produtores de bens e serviços, de agentes dinamizadores dos grandes projetos industriais e de obras públicas, de reguladores ativos e participativos dos diversos mercados, os Estados passaram a exercer quase apenas funções reguladoras e, ainda assim, de forma restrita.

Na década de 1980, os governos de Ronald Reagan, nos Estados Unidos, e de Margaret Thatcher, na Inglaterra, aprofundaram o processo de desregulamentação e liberalização financeira, com a eliminação das restrições à mobilidade dos capitais, o fim do

controle de preços e das restrições à criação de novos tipos de aplicações, o que proporcionou ao capital financeiro um imenso poder no que se refere à formulação das políticas macroeconômicas (COSTA, 2008, p. 156-157). No campo industrial, o sistema de produção de massa também começou a ceder lugar para uma nova estratégia de especialização flexível. A estas diretrizes liberalizantes, inspiradas no resgate de elementos do modelo econômico anterior, convencionou-se denominar de neoliberalismo.

Desta forma, ao se observar a história mundial a partir do século XIX e as transformações das estruturas estatais que até então foram sendo constituídas, reconhece-se o surgimento de três formas básicas de organização da produção industrial e, com elas, três tipos ideais de teoria contratual que lhes são correspondentes.

2 Dos modelos de produção manufatureira e de massa e as respectivas teorias contratuais

O sistema de produção manufatureira, também chamada artesanal, tratava-se da organização econômica dominante no século XIX. Manufatura é um processo de transformação pelo qual material bruto, trabalho, energia e equipamentos são utilizados conjuntamente para a produção de bens.

Tal forma de organização da produção era caracterizada por baixos índices de produtividade, grande inventividade, altos custos com o trabalho direto e produção de bens caros e de baixa qualidade. A produção fornecia para o mercado uma elevada quantidade de certo tipo de produto, que era confeccionado por um curto período de tempo e um baixo custo de investimento.

O mercado de trocas era pequeno e nele predominavam demandas e entregas de curto prazo, em intervalos temporais irregulares. Assim, o planejamento e a organização da produção eram limitados frente à imprevisibilidade de comportamento dos agentes econômicos. Este sistema exigia, portanto, um mecanismo rápido e simples de resolução de conflitos relacionados ao mercado de trocas.

Desta forma, a teoria contratual clássica do período concebeu o *contrato descontínuo* como o instrumento adequado à regulamentação das transações comerciais rápidas e flutuantes. Tal denominação se deve à estrutura de composição de uma entidade separada, à medida que planeja uma transação separada de todas as transações a ela anteriores, contemporâneas ou subsequentes. Cada ato contratual é considerado um ato independente e autônomo, pois tem em si todos os elementos essenciais constitutivos.

Os contratos descontínuos têm como características básicas o fato de serem impessoais, presentificadores, envolverem uma barganha entre partes instrumentalmente orientadas e requererem o mútuo consentimento das duas partes (MACEDO JR., 2006, p. 89-90).

A impessoalidade se deve à definição da transação em termos de simples troca de mercadoria, isto é, em termos de descrição do preço, da quantidade e da data de entrega do bem, não havendo qualquer importância a qualidade, a classe ou a situação social das partes contratantes.

O contrato é presentificador à medida que busca planejar no presente imediato todos os comportamentos a serem realizados no futuro, pouco se importando com o desempenho dos contratantes em eventual descumprimento de sua obrigação. Observa-se, assim, a prevalência do princípio *pacta sunt servanda*.

Esta espécie contratual também envolve negociações que assumem o caráter de uma barganha instrumental, na medida em que presume uma relação entre duas partes que forcem os termos da troca para atingir seus exclusivos interesses econômicos. A conduta configurada, aqui, é essencialmente egoísta. Com efeito, decorre da doutrina liberal segundo a qual cada indivíduo age no mercado como um verdadeiro *homo economicus*, que procura comportar-se racionalmente diante dos meios de que dispõe para obter a maior vantagem econômica possível para si.

Ademais, nos contratos descontínuos pressupõe-se a existência de mútuo consentimento, uma vez que seus termos devem ser livremente pactuados pelas partes. Tal característica está assentada no princípio da autonomia da vontade e na importância do consenso para a formação dos contratos.

No início do século XX, as transformações trazidas pela Revolução Industrial deram à produção capitalista novos contornos. A organização econômica manufatureira começou a ser substituída pela chamada produção de massa, adequada para atender a demanda de consumo crescente.

A exemplo do que ocorreu nos Estados Unidos da América, as demais economias capitalistas, até então fragmentadas na forma de mercados locais, começaram a formar mercados nacionais. Tal processo de integração da produção industrial se deu paulatinamente e acompanhou a expansão da oferta dos serviços de correio, da construção de ferrovias e de outros canais de transporte.

Ao mesmo tempo, a implantação de novas tecnologias aplicadas à produção forneceram outras oportunidades ao mercado. As empresas voltadas para a produção de massa

consolidaram-se devido à sua habilidade de fornecer grandes quantidades de bens padronizados por baixos custos. Isto foi feito por conta da introdução de linhas de produção e a aplicação de novas formas de gerenciamento do processo produtivo.

Assim, produção em massa é o termo que designa a produção, em larga escala, de bens padronizados através de linhas de montagem. Este modo de produção foi popularizado por Henry Ford no início do século XX, particularmente na produção do carro modelo *Ford T.*, sendo denominado fordismo.

Na indústria automobilística, as esteiras rolantes levavam o chassi do carro e as demais peças a percorrerem a fábrica enquanto os operários, distribuídos lateralmente, iam montando os veículos. O aumento da produtividade se dava através do controle dos movimentos das máquinas e dos homens no processo de produção. O empregado, seguindo o que foi determinado pelos seus superiores, deveria executar uma tarefa no menor tempo possível (CESARINO, 2007, p. 44).

Por outro lado, a produção em massa é inflexível e torna difícil a alteração no desenho de um processo de produção cuja linha já foi instalada. Ademais, o montante de capital necessário para montar o parque de máquinas de uma fábrica é muito alto. Portanto, os produtores de massa devem manter o pleno funcionamento das linhas de produção para garantir o retorno do investimento realizado. A suspensão ou interrupção brusca significaria grandes prejuízos aos empresários.

Por conta dessa realidade de riscos, houve a necessidade de adoção do planejamento industrial de longo prazo, que procura prever e criar técnicas de estabilização de mercados e produtos de suprimento, para que a plena utilização da linha de produção implantada fosse garantida. E é neste contexto que se torna necessário um novo mecanismo de regulação contratual.

Em atendimento às exigências de regularidade na capacidade produtiva da indústria e nas entregas de insumos e mercadorias entre fornecedores, produtores e comerciantes, em intervalos constantes, a teoria neoclássica introduziu o *contrato com cláusula de conteúdo aberto* ou *contrato aberto*.

O contrato aberto envolve uma série de transações descontínuas que se estendem pelo período de um a três anos em média. Nesta espécie contratual, permite-se a livre renegociação e reformulação do ajuste. Assim, a comunicação entre vendedores e compradores se torna mais intensa, uma vez que não se limita apenas à negociação da troca, mas também à execução do acordo.

Na avença, um ou mais termos contratuais são deixados incompletos (preço, quantidade, entrega, qualidade etc.) para serem preenchidos apenas no momento da execução do contrato, enquanto nos contratos descontínuos a indeterminação leva à nulidade do instrumento como um todo.

Além dessa distinção, nos contratos abertos cria-se cláusula de ajustamento, que, ao incluir os elementos risco e imprevisão na relação contratual, estipula que acordamentos devem ser feitos em caso de situações ou mudanças razoavelmente previsíveis. Já nos contratos descontínuos, não existia a possibilidade de alterações de cláusulas contratuais, pois, desta forma, um novo contrato estaria sendo estabelecido.

O contrato aberto torna a relação contratual dominante menos impessoal e mais negociada, uma vez que as partes estariam em comunicação não apenas no momento do pacto contratual, mas sim, durante toda a sua existência, seja para mudá-lo, renegociá-lo ou mesmo mantê-lo.

Observa-se, também, que o direito positivo que decorre da teoria neoclássica acrescenta à relação contratual princípios como o da boa-fé e do equilíbrio contratual, que, além de passarem a nortear as avenças, possibilitam a resolução das mesmas ou a revisão das suas bases em caso de onerosidade excessiva.

Tal modelo contratual, concebido para atender à produção de massa, corresponde à estrutura do Estado de Bem-Estar Social em que está inserido. Portanto, submete-se ao sistema de *dirigismo contratual*, que baliza o exercício da liberdade contratual e, considerando a desigualdade fática dos contratantes, coíbe abusos nas relações negociais privadas. O Estado deixa o papel de mero espectador das relações contratuais e atua como interventor da performance contratual (CONSTANTINO, 2003, p. 18-19).

3 A especialização flexível e a teoria contratual relacional

Durante a década de 1970, observou-se, de forma sistemática, o delineamento atual do modelo de economia global. Houve uma redefinição do papel do Estado e da própria política econômica, com a implantação de medidas liberalizantes nos principais países capitalistas.

A internacionalização dos mercados de produtos (globalização), a introdução de novas tecnologias de produção, informação, gerenciamento e as mudanças nas demandas de consumo criaram um panorama para outra estratégia industrial.

Essas mudanças seriam resultado da intensificação da competição internacional, das frequentes alterações nos padrões da demanda na direção de produtos diferenciados e de um crescente desejo dos consumidores por produtos de melhor qualidade, uma vez que a velocidade da informação e da inovação tecnológica incentiva as pessoas a estarem em permanente atualização e a exigir produtos que acompanhem as transformações e atendam às suas necessidades.

Assim, os mercados ficaram cada vez mais diversificados e as transformações tecnológicas faziam com que os equipamentos de produção, que tinham apenas um objetivo, se tornassem arcaicos. O sistema de produção em massa ficou muito rígido e dispendioso para as características da nova economia, e o sistema produtivo flexível surgiu como uma possível resposta para superar tal limitação.

A estratégia de especialização flexível ou pós-fordista visa fundamentalmente obter vantagens de mercado, oferecendo um produto com tecnologia única, qualidade única ou apoiada por serviço único. A oferta de um bem único permite a criação de um nicho, o que por sua vez permite a manutenção de alto grau de lucratividade e estabilidade comercial. Isto, entretanto, requer a constante mudança do produto, a combinação de inovação com formas flexíveis de produção.

A flexibilidade de curto prazo é obtida pela estratégia de uso de maquinaria numa planta de trabalho de grupo para produzir quantidades médias de produtos especializados. O maquinário empregado permite usos múltiplos em diversas tarefas, o que facilita a mudança rápida de produto, conforme os sinais de demanda do mercado. Cada parcela do “grupo produtivo” atua como unidade autônoma capaz de alcançar os objetivos da oferta de produtos únicos para clientes especiais (MACEDO JR., 2006, p. 103).

Esta estratégia industrial busca estabelecer estruturas organizacionais mais planas e enxutas, que possibilitam uma redução de custos e uma diferenciação das empresas frente aos seus concorrentes, através de ações como lançamento de novos produtos, aumento da qualidade, rapidez na entrega e melhoria dos serviços associados ao produto, assim como novos padrões de relações interfirmas.

Por isso, Luís Manuel G. Paiva (1999, p. 2) observa que:

A flexibilidade não pode ser considerada como um fenómeno técnico, puro e simples, mas antes, um fenómeno técnico-organizacional. Refere-se não apenas à utilização de equipamentos flexíveis, mas, igualmente, à capacidade de adaptação de pessoas que exploram as novas potencialidades tecnológicas.

Daí porque ainda segundo o mencionado autor uma estratégia de flexibilidade comporta, necessariamente, duas vertentes: a *flexibilidade quantitativa do emprego* e a *flexibilidade organizacional* (PAIVA, 1999, p. 2). A primeira situação corresponde a uma flexibilidade operacional, na qual novos princípios de organização, estruturas maleáveis e estilos de direção aberta à participação vão conduzindo a diversas práticas de descentralização dos níveis produtivos (divisão das grandes empresas em unidades autónomas), enriquecimento de tarefas, trabalhos em grupo e círculos de qualidade.

Na segunda situação, a flexibilidade organizacional inscreve-se numa lógica claramente pós-fordista, centrada no fator humano, segundo a qual a competitividade depende não só dos novos equipamentos, mas também das capacidades especificamente humanas.

A partir da noção de flexibilidade organizacional, destacam-se seus três elementos: a) aplica tecnologias avançadas que implicam interdependência de tarefas; b) enfrenta instabilidade e diferenciação de mercado; e c) possui mão de obra qualificada que aspira a maior autonomia e evolução profissional.

Com efeito, as empresas sob a forma de organização flexível tendem a adotar uma estratégia orientada para a descentralização produtiva, mantendo seu negócio principal e, em paralelo, desenvolvendo ou contratando outras empresas especializadas em atividades ou serviços de apoio ou fornecedoras de componentes de produtos finais. Surge, assim, a necessidade de um novo relacionamento interempresarial, no qual as grandes empresas estabelecem vínculos estreitos com suas terceiras, vínculos estes que incluem o desenvolvimento conjunto de novos projetos ou o aperfeiçoamento de componentes já existentes, através de auxílio técnico, uso comum de laboratórios, pessoal e equipamentos.

A cooperação entre as unidades produtivas é imprescindível e acaba por desencadear um processo novo de fabricação através do qual o produto passa a percorrer uma rota através de equipamentos e instalações de diferentes unidades produtivas autónomas.

Há a formação de uma cadeia de produção ordenada e eficiente através das relações contratuais firmadas entre as empresas envolvidas. Tal estratégia satisfaz a necessidade das organizações de responder rapidamente às oscilações da demanda, podendo lançar novos produtos em tempo curto, diversificando a produção tão exigida pelo mercado (CESARINO, 2007, p. 51).

É o caso dos grupos societários, que, mediante a associação de duas ou mais sociedades com personalidades jurídicas próprias, formam uma unidade econômica, a exemplo dos consórcios de sociedades. Na formação da cadeia produtiva, notadamente quando decorrente da complementaridade das operações, o fator cooperação se faz presente.

A pluralidade de unidades juridicamente autônomas, mas que se encontram sob comando único ou sob a forma de grupos de coordenação, serve para segregar riscos, prática que interessa aos credores, pois permite a segmentação de cada etapa da atividade empresarial, conferindo àqueles informação tópica mais transparente. Isto também reduz o risco moral (*moral hazard*) e, em certos casos, a seleção adversa (SZTAJN, 2010, p. 104-105).

Neste sentido, a exemplo do que se observa na associação de empresas em redes produtivas ou de serviço no setor têxtil, de informática, na indústria automobilística ou de turismo, pode-se dizer que a especialização flexível oferece: a redução do trabalho envolvido (*work in progress*), à medida que o trabalho qualificado e a inovação tecnológica aumentam a produtividade e diminuem o número de trabalhadores diretamente envolvidos nas tarefas produtivas; a redução do tempo requerido desde o início da produção até o seu final; e a geração de um produto final de alta qualidade (MACEDO JR., 2006, p. 104).

Em comparação com os outros modelos de produção, a especialização flexível apresenta maiores custos que a produção manufatureira, haja vista envolver automação, alto grau de avanço tecnológico e informação. Por outro lado, em contraste com a produção de massa, ela permite a produção de médios lotes de produtos variados, não padronizados, com um alto grau de inovação e o uso de um maquinário multifuncional programável e apropriado para eventuais mudanças exigidas pelo mercado de consumo.

Assim, ao procurar manter o pleno uso da capacidade de produção associada à inovação rápida do produto quando as mudanças no mercado exigirem e à redução dos custos envolvidos, usando, para isso, várias unidades produtivas autônomas, a estratégia da especialização flexível necessita de um planejamento a longo prazo. Neste sistema, deve haver continuidade das relações contratuais, exigindo-se das partes contratantes esforços de cooperação cada vez maiores.

Ademais, com a rápida mudança de demanda no mercado, o planejamento de longo prazo é constantemente revisto e retificado, o que exige das partes uma solidariedade de interesses estratégicos nas relações contratuais, ou seja, deve existir uma convergência nos interesses para que a produtividade seja alta e qualitativa.

Uma vez que a base da competição é a inovação, são necessárias contínuas transações entre vendedores e compradores, fornecedores e encarregados da contabilidade, engenheiros e operadores da engenharia. Para regular essas novas relações, surgem os *contratos relacionais* ou *contratos de longa duração*, que visam reger uma série de transações descontínuas por um período superior a três anos aproximadamente. Tais transações são

constantes, mas, diferentemente da produção em massa, em pequenos volumes e rápidos intervalos temporais de execução.

A teoria contratual que dá fundamento ao novo instrumento foi desenvolvida principalmente pelo norte-americano Ian Macneil, jurista e professor da faculdade de Direito de *Northwestern University of Chicago*. Numa série de artigos científicos e livros publicados a partir da década de 1970, a exemplo de *The Many Futures of Contracts* (1974), o referido doutrinador criou o termo *contrato relacional* e ressaltou a mudança de âmbito epistemológico na nova espécie contratual, no que se refere à influência dos princípios da solidariedade e da cooperação no comportamento das partes contratantes.

Nesse diapasão, observam Robert Cooter e Thomas Ulen (2010, p. 237):

Muitas vezes, as relações de negócios duram anos. As condições mudam ao longo da vida da relação. As partes precisam reagir às condições inconstantes à medida que perseguem seus próprios interesses por meio da relação. Abrir espaço para as mudanças exige compreensões flexíveis, e não regras rígidas. [...] Muitas vezes, as partes de relações de longo prazo recorrem a dispositivos informais, e não a regras executáveis, para assegurar a cooperação.

Com efeito, a principal diferença entre os contratos relacionais e os não relacionais é que aqueles partem da premissa segundo a qual a relação contratual deve responder a eventuais mudanças de circunstâncias, para que possa subsistir e não ser rescindidos, enquanto os não relacionais dão primazia à rescisão.

Quanto ao atendimento à evolução do mercado e às relações jurídicas complexas de longa duração, típicas da sociedade atual moderna e globalizada, a teoria dos contratos relacionais ganha importância. Uma definição mais esclarecedora pode ser encontrada no trabalho escrito por Morten Hviid (1999, p. 8):

Um contrato é relacional até o ponto que as partes são incapazes de reduzir termos importantes do acordo em obrigações bem definidas. Tais obrigações definidas podem ser impraticáveis devido à incapacidade para identificar condições futuras incertas ou devido à incapacidade para caracterizar adaptações complexas adequadamente, mesmo quando as eventualidades possam ser identificadas com antecedência. O papel central da continuidade da relação entre as partes contratantes parece encontrar-se na maneira pela qual uma lacuna contratual é preenchida.

Desta forma, afirma-se que os contratos relacionais tendem a criar relações contínuas e duradouras, nas quais os termos da troca são cada vez mais abertos, e as cláusulas substantivas são substituídas por cláusulas constitucionais ou de regulamentação do processo de renegociação contínua. Este é determinado tanto pelas relações promissórias como pelos vínculos não promissórios que, de fato, se estabelecem entre as partes, como por exemplo, vulnerabilidade, hipossuficiência, confiança e dependência econômica.

O elemento da dependência econômica pode ser identificado na estrutura dos grupos societários. No exemplo dos contratos de fornecimento, quando de longo prazo e de execução continuada, pode ocorrer a realização por uma das partes de altos investimentos em ativos específicos, que dificilmente poderão ser utilizados para atender outros interessados. Em razão da especificidade desse ativo, uma fração relevante de seu retorno depende, para a sua realização, da continuidade de uma transação específica.

Nesta situação, as partes dependem de suas contrapartes para obter os ganhos que imaginavam por ocasião da realização do investimento. É o caso de componentes de um automóvel, feitos por uma empresa de autopeças, que foram desenvolvidos especificamente para uma família de modelos de uma mesma montadora, não tendo o mesmo valor se comercializados com outras empresas.

Portanto, a interdependência das partes com relação à troca transcende uma única transação, passando a um conjunto de inter-relações sociais baseadas na confiança, que facilita a negociação para recomposição do acordo quando necessário (ZYLBERSZTAJN; SZTAJN, 2005, p. 127-128).

Entretanto, ressalta-se que a novidade da teoria relacional não se encontra na espécie contratual, a exemplo dos contratos de franquia, de trabalho, de cooperação tecnológica e de fornecimento entre empresas, que antes já eram utilizados sob o fundamento das outras teorias, mas, sim, na dinâmica estabelecida no curso da relação contratual.

Conforme a análise de Macedo Jr. (2006, p. 106-107), 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 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 às 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 para os reajustes contratuais.

Por último, os contratos de relacionais incluem cláusulas estabelecendo processos institucionais pelos quais os termos de troca e ajuste serão especificados no curso da performance ou cumprimento contratual. Deste modo, os contratos de longa duração fazem mais do que regular a troca de mercadorias e seu ajuste. Eles estabelecem o processo para

cooperação interorganizacional no produto ou serviço, na produção e na estruturação da forma de gerenciamento. Daí a atribuição aos mesmos de uma dimensão processual.

Assim, nos contratos relacionais, em função do objeto contratual, o interesse das partes não é a ruptura do vínculo caso algo venha a mudar as circunstâncias. Esta característica de continuidade da relação contratual se adequa também às diretrizes principiológicas já presentes, por exemplo, no Código de Defesa do Consumidor (Lei nº 8.078, de 11 de setembro de 1990) e no Código Civil brasileiro (Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002). Tanto o primeiro, em seu art. 4º, inciso III, como o segundo, no art. 422, positivam o princípio da boa-fé, exigindo a observância do mesmo no estabelecimento das relações contratuais.

O princípio da boa-fé constitui a principal norma de ligação dos princípios de cooperação, confiança e solidariedade no direito contratual relacional. A boa-fé tem o relevante papel de encorajar a continuidade das relações contratuais. Isto porque as normas de integração não são apenas a promessa ou a vantagem e dependência em razão da confiança, mas também a reciprocidade, o equilíbrio substantivo e dinâmico e a harmonização com a matriz social que lhe é subjacente.

Na perspectiva relacional, a boa-fé realça a incompletude dos contratos, os limites da capacidade de previsão humana, os custos e ameaças à solidariedade. Ela também enfatiza e torna juridicamente protegido o elemento de confiança, sem o qual nenhum contrato pode operar.

Por fim, a boa-fé evidencia a natureza participatória do contrato, que envolve práticas sociais, linguagem, normas sociais e elementos de vinculação não promissórios, a exemplo dos deveres anexos de conduta. Portanto, ela permite, entre as partes contratantes, a fusão do interesse egoísta e do interesse pelo outro, o que facilita a existência de relações de longo prazo. Neste sentido, o lucro se constitui menos o produto da barganha entre as partes e mais o produto de mútua cooperação.

Desta forma, na teoria relacional, o antagonismo é substituído pela cooperação. Apesar do processo de ajuste do acordo de longa duração ser custoso, o mesmo é mais eficiente do que o ônus de produzir contratos pretensamente completos. Para além do compartilhamento dos benefícios, as partes dividem os ônus, sempre no intuito de preservar a relação contratual.

Conclusão

Após a análise dos três modelos de organização industrial e das suas respectivas teorias contratuais a lhes dar legitimidade, conclui-se que o contrato é um instituto jurídico que reflete a imagem de um mercado econômico da sociedade em dada época histórica.

Ademais, também é possível realizar a identificação das racionalidades contratuais dominantes em determinado contexto histórico ao relacioná-la com a estrutura de legitimação política e ideológica que lhes são contemporâneas.

O direito contratual clássico resultou do modelo de Estado mínimo e liberal, que, ao se ocupar em promover a proteção da propriedade privada e da livre iniciativa da classe produtora, gerou o ambiente propício para a Revolução Industrial no século XIX.

Semelhantemente, o direito contratual neoclássico é fruto de uma economia fordista e do compromisso entre uma concepção keynesiana de organização da economia e a ascensão de valores *welfaristas*, ou seja, dos direitos e garantias fundamentais com base principiológica na igualdade material, no modelo de Estado de Bem-Estar Social.

Com efeito, observa-se que a superação do modelo do contrato aberto está ligada à mudança dos fundamentos econômicos, sociais e políticos iniciada com o avanço do modelo de economia globalizante na década de 1970 e o estabelecimento de uma nova estratégia industrial.

Ao se reconhecer que as mudanças introduzidas pelo modelo industrial de especialização flexível influenciam na organização dos princípios contratuais, também se deve admitir que a estrutura contratual daí constituída serve de fundamento para uma nova teoria contratual mais adequada aos desafios da atual globalização econômica.

O mercado de massa começa a dar lugar a um mercado voltado para o exclusivo e o diferenciado. Observa-se, então, um dualismo que admite a coexistência de produtos ou serviços de massa com aqueles dirigidos a nichos de consumo sofisticados. A capacidade de inovar em produtos ou serviços e em processos produtivos passou a ser elemento estratégico para as empresas.

As premissas do direito contratual clássico, voltadas para a microeconomia, não mais se ajustam à nova realidade econômico-jurídica. É preciso haver um propósito de cooperação e solidariedade entre as partes para que os contratos cumpram a sua função de circular riquezas. E tais princípios de cooperação e solidariedade são princípios típicos dos contratos relacionais.

Por outro lado, importa notar que os modelos de produção analisados não se excluem temporal e espacialmente. Mesmo durante o apogeu da produção de massa, a produção manufatureira não desapareceu por completo. No período atual da especialização flexível, as produções de massa e manufatureira subsistem, respondendo por parcela substancial do total da atividade produtiva.

Embora o modelo de especialização flexível seja ainda um fenômeno recente e não haja evidências de que o paradigma contratual neoclássico tenha deixado de ser dominante no Brasil, algumas importantes tendências da teoria relacional no sentido da transformação da forma das relações contratuais podem ser identificadas conforme a análise feita neste trabalho.

Referências

- AMARAL JÚNIOR, Alberto do. Contratos relacionais e Defesa do Consumidor. **Revista de Direito do Consumidor**, São Paulo, n. 32, out-dez 1999, v. I, pp. 265-271.
- BARUCO, Grasiela Cristina da Cunha. **Do consenso keynesiano ao pós-consenso de Washington**. Minas Gerais, 2005. Disponível em: <http://www.portal.ie.ufu.br/mestrado/ie_dissertacoes/2005/3.pdf> Acesso em 15 mar. 2012.
- CESARINO, Paula de Oliveira. **Contratos Relacionais**. Minas Gerais, Faculdade de Direito Milton Campos, 2007, 122p. Dissertação (Mestrado em Direito). Faculdade de Direito Milton Campos, 2007.
- CONSTANTINO, Renato Cunha. Ensaio sobre contratos relacionais e a defesa do consumidor. **Revista INTEGRAÇÃO – ensino – pesquisa - extensão**, São Paulo: Centro de Pesquisas da Universidade São Judas Tadeu, ano IX, n. 32, fev 2003, pp. 14-20.
- COOTER, Robert; ULEN, Thomas. **Direito & Economia**. Tradução de Luís Marcos Sander, Francisco Araújo da Costa. 5ª ed. Porto Alegre: Bookman, 2010.
- COSTA, Edmilson. **A globalização e o capitalismo contemporâneo**. São Paulo: Expressão Popular, 2008.
- FEITOSA, Maria Luíza Pereira de Alencar Mayer. **O contrato como regulador e como produtor de riscos**. Paraíba. 2005. Disponível em: <http://www.estig.ipbeja.pt/~ac_direito/ocontrato.pdf> Acesso em: 02 abr. 2012.
- HVIID, Morten. **Long term contracts and relational contracts**. Coventry. 1999. Disponível em: <<http://encyclo.findlaw.com/4200book.pdf>>. Acesso em: 06 mai. 2012.
- KEYNES, John Maynard. **A Teoria Geral do Emprego, do Juro e da Moeda**. Trad. Mário R. da Cruz, São Paulo: Atlas, 1992.
- MACEDO JR, Ronaldo Porto. **Contratos relacionais e defesa do consumidor**. 2ª ed. rev. atual. e ampl. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2006.

_____. **Contratos Relacionais no Direito Brasileiro**. São Paulo. 1997. Disponível em: <<http://lasa.international.pitt.edu/LASA97/portomacedo.pdf>>. Acesso em: 02 abr. 2012.

_____. Globalização e Direito do Consumidor. **Revista de Direito do Consumidor**, São Paulo, n. 32, out-dez 1999, v. I pp. 45-54.

MACNEIL, Ian. The Many Futures of Contracts. **Califórnia Law Review**, vol. 47, 1974.

MARQUES, Cláudia Lima. **Contratos no Código de Defesa do Consumidor**. 4. ed. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2002.

OLIVEIRA, Vicente Kleber de Melo. **A intervenção do Estado na economia**. In POMPEU, Gina Vidal Marcílio (Org.). **Estado, Constituição e Economia**. Fortaleza: Fundação Edson Queiroz - UNIFOR, 2008.

PAIVA, Luís Manuel G.. **Estratégia da produção e flexibilidade**. Viseu – Portugal. 1999. Disponível em: <http://www.ipv.pt/millennium/ect13_5.htm>. Acesso em: 09 mai. 2012.

PINHEIRO, Armando Castelar; SADDI, Jairo. **Direito, Economia e Mercados**. São Paulo: Campus, 2006.

ROPPO, Enzo. **O Contrato**. Tradução de Ana Coimbra, M. Januário C. Gomes. Coimbra: Almedina, 2009.

SMITH, Adam. **A Riqueza das Nações – Volume I**. Tradução de Luiz João Baraúna. São Paulo: Nova Cultural, 1996.

SZTAJN, Rachel. **Teoria Jurídica da Empresa: atividade empresária e mercados**. 2ª ed. São Paulo: Atlas, 2010.

ZYLBERSZTAJN, Decio; SZTAJN, Rachel. **Direito & Economia**. 2ª ed. Rio de Janeiro: Campus, 2005.