

Acordos de cooperação entre empresas e o efeito rede

*Maria Luiza P. de Alencar Mayer Feitosa **

RESUMO. A inovação tecnológica produzida pela globalização dos mercados intensifica a competição entre os agentes económicos ao tempo em que impõe às empresas a necessidade de buscar formas eficazes de cooperação entre si. As alianças são consequência natural desse paradoxo e exigência de estratégia integrada em escala mundial. Os novos modelos de cooperação interempresarial, as cadeias ou redes de empresas e as consequências jurídicas desse processo são os temas do presente estudo.

Palavras-chave: Acordos de cooperação. Redes de empresa. *Lex mercatoria*.

1 - O campo de estudo

A competição internacional aumentou significativamente com a globalização das comunicações. Nos setores empresariais, houve mudança do paradigma moderno da dominação da indústria para o paradigma pós-moderno de dominação dos serviços e da informação, isto é, da informatização da economia. O capitalismo contemporâneo assumiu padrões pós-modernos de acumulação baseados, resumidamente, na flexibilização da atividade produtiva, do uso da força de trabalho e do consumo, na desestruturação do Estado intervencionista e na aplicação intensiva de novas tecnologias. A concorrência, no novo ambiente do mercado, não envolve apenas preços e custos mas abrange a diversificação dos modelos e a conquista de novas cotas de mercado, assumindo extrema relevância os fluxos e as redes de produção.

* Doutoranda em Ciências Jurídico-Econômicas na Faculdade de Direito da Universidade de Coimbra (Portugal). Professora do Centro de Ciências Jurídicas da Universidade Federal da Paraíba. A autora é bolsista da CAPES.

A transição para a economia informacional abrange mudanças na qualidade e na natureza do trabalho. A informação e a comunicação passaram a desempenhar papéis importantes nos processos de produção. O modelo *fordista* de produção, baseado na produção em massa de mercadorias padronizadas, sem a preocupação de interagir com as vozes do mercado, foi substituído pelo modelo *toyotista*, o qual desenvolveu um circuito de comunicação entre a produção e o consumo, entre a fábrica e o mercado. Assim, a decisão de produção passou também a vir da resposta do mercado.

Essas mudanças induziram a vasta descentralização da produção. O avanço nas telecomunicações e nas tecnologias de informação possibilitou a desterritorialização da produção, ou seja, a unidade fabril territorial passou a assumir papel secundário porque o controle à distância revelou-se possível e absolutamente eficiente. A antiga *linha de montagem* foi substituída pela *rede* como modelo de organização da produção. Hoje, os operários não precisam estar presentes na mesma unidade física, nem se conhecerem pessoalmente, para se comunicarem eficazmente. Uma enorme gama de alianças entre empresas (*redes de empresas*), formalizadas contratualmente ou informais, são estabelecidas em escala mundial. Essas relações contratuais cooperativas vão assumindo novo papel e adquirindo importância no panorama econômico contemporâneo.

As empresas, para manterem sua posição no mercado, procuram expandir-se por via interna ou externa. O caminho do crescimento interno requer investimentos em áreas estratégicas, reestruturação e reorganização interna, racionalização da produção, desenvolvimento de novos produtos, modernização dos equipamentos, reforço do *know how* interno etc. Tudo isso pode se tornar extremamente oneroso e arriscado, porque pode não gerar retorno financeiro imediato. Como opções à

organização interna, surgem para as empresas as possibilidades de se vincularem a organizações externas independentes (como centros de pesquisa, laboratórios especializados, pesquisadores individuais etc) ou de se aliarem cooperativamente a outras empresas. Esta última opção apresenta algumas vantagens evidentes, como por exemplo, custos menores com pesquisa e desenvolvimento, uma vez que os custos relativos são proporcionalmente partilhados, sem esquecer que o interesse comum no sucesso comercial da decisão de cooperação constitui importante motivação para as partes envolvidas no sentido de economizar gastos, reduzir riscos e conseguir melhorar os resultados almejados.

No contexto da globalização e da interdependência dos mercados, com a crescente dimensão dos recursos absorvidos pelas pesquisas e pelo desenvolvimento, especialmente caracterizado pelo surgimento do novo paradigma tecnológico, o *paradigma das tecnologias de informação*, o recurso aos acordos de cooperação (AC) pretende representar a resposta estratégica aos desafios desse ambiente (competitivo), que podem ser resumidos em incertezas e em instabilidades crescentes, no incremento da competição internacional e na queda das tradicionais barreiras à entrada.

O paradigma das tecnologias de informação penetra nos setores empresariais, novos e tradicionais, sempre assinalado pela inovação contínua e tecnologicamente transferível e pela unificação criativa de percursos e trajetórias tecnológicas diferentes. No atual regime, a redução do tempo de aprendizagem, a distribuição simultânea do mesmo produto sobre diversos mercados, a capacidade de inovar continuamente e de desfrutar de todas as possíveis aplicações do *know-how* são essenciais para a boa inserção na competição internacional.

Em contexto de forte competição internacional e de mudanças tecnológicas, os *Acs* são vistos como forma organizativa intermediária de desenvolvimento das empresas no âmbito de uma alternativa entre desenvolvimento interno e recurso às transações de mercado (Camagni e Gambarotto, 1988, p. 93). Para as grandes empresas multinacionais, há forte tendência em direção ao desenvolvimento de fixas redes de alianças, integrações e projetos com outras empresas autônomas. Acordos comerciais e de sub-fornecimento, cessões de tecnologia através de licenças e transferência de *know how*, criações de grupos comuns de produção ou de pesquisa, a constituição de sociedades comuns (*joint ventures*) são alguns exemplos dessas relações empresariais.

É o modelo da competição dinâmica entre oligopólios, ou seja, entre redes e alianças de empresas com horizontes transnacionais.

Para as pequenas e médias empresas, a internacionalização do conhecimento tecnológico, sua crescente complexidade e os custos de pesquisa e desenvolvimento configuram um contexto socioeconômico que reclama a adoção de novas estratégias de enfrentamento. Nesse sentido, a colaboração entre empresas pode representar uma alternativa viável na defesa de sua competitividade sobre o mercado, desde que conduzida de modo eficaz, no momento oportuno e com o parceiro adequado. Boa parte das alianças entre empresas de menor potencial compreende a comercialização dos novos produtos no mercado, a integração dos próprios produtos com algumas linhas de oferta dos parceiros e a permuta de faixas de utilização por produtos ou serviços complementares.

A cooperação construtiva¹ entre empresas compreende as relações ou os vínculos de complementação, auxílio e subsidiariedade entre empresas do mesmo setor ou de setores diversos e transversais, geograficamente próximos ou distintos, que possuem uma convergência real de interesses, ou interesses diferentes que se transmitem de uma para outra. Por essa cooperação, estabelece-se um envolvimento recíproco entre empresas que formam parcerias em atividades comuns por tempo prolongado, seja para otimizar recursos humanos, financeiros e tecnológicos, seja para colaborarem entre si com a troca de informações (MARITI, 1991, p. 466).

Tal cooperação, de natureza positiva, requer atenta avaliação das vantagens econômicas e não-econômicas que o negócio pode comportar. Aqui, as empresas são (e desejam permanecer) independentes. Não há fusão, aquisição nem dominação, embora no interior do acordo não deva faltar um parceiro que assuma a posição de liderança.

Essa gama de acordos e alianças entre empresas, resultante da nova realidade econômica do mercado, repercute no mundo do direito e apresenta conseqüências jurídicas de extrema relevância prática e teórica, havendo mesmo quem enxergue, na área dos negócios privados internacionais, o surgimento definitivo de práticas normativas próprias, especialmente no campo dos contratos, de modo a configurar uma *lex mercatoria* global, autônoma, elaborada e aplicada à margem das instâncias legais tradicionais, capaz de construir,

¹ Paolo Mariti (*Vantaggi e Svantaggi degli Accordi di Collaborazione Costruttiva tra Imprese. Diritto ed Economia*, 2-3/1991, p. 465-477) refere-se à “cooperação construtiva” para diferenciá-la dos comportamentos empresariais singulares, da cooperação de tipo colusivo – que restringe a oferta pelo aumento indevido dos preços – e da cooperação estratégica (quando as empresas se dão conta de que os seus comportamentos interagem sobre o mercado).

pela força de seu crescimento, um direito próprio², nascido da globalização e da multiplicação de estruturas regulatórias, cuja existência independe da aceitação do direito oficial, fundamentado em estruturas não políticas e não nacionais. Esse discurso do *pluralismo* dos espaços da produção normativa identifica e corrobora a existência de autênticos fenômenos legais operando em âmbito mundial, formando uma nova ordem legal positiva, não oficial e de extensão global³.

2 - Que leva as empresas a optarem pelo AC

A opção pelo acordo de cooperação requer a adoção preliminar de parâmetros de escolha e ponderação que se detenham na análise do conteúdo da atividade empresarial que surgirá do acordo ou que lhe é conexas, nos objetivos explícitos e implícitos que cada parceiro deseja alcançar através do acordo e na dimensão econômica do AC.

Para determinar a *dimensão econômica dos ACs*, dois fatores revelam-se importantes: os fluxos financeiros conexos aos acordos (a troca verte sobre fluxos bidirecionais de serviços, bens imateriais e conhecimento) e a dimensão dos parceiros (tomada como referência a empresa individual, os simples mercados nacionais e o mercado internacional).

As estruturas técnicas mais recentes de colaboração entre empresas vão dos simples *acordos de cooperação* a formas mais sofisticadas como as *cadeias ou redes de empresas*. Para alguns, esses novos modelos em nada acrescentam às tradicionais estratégias, tais como os acordos de licença comercial ou participação de minoria ou controle, constituindo apenas um

² G. Teubner in *Global Law without a State*, 1997.

³ Ver Gunther Teubner, Boaventura Santos, Peter Fitzpatrick, José Eduardo Faria etc.

primeiro e mais cauteloso degrau para experimentar as reais possibilidades de colaboração mais estreita. Para outros, trata-se apenas de decisão conjuntural reversível.

Há, ainda, quem identifique nos acordos um instrumento mais seletivo e eficiente para o comprometimento entre empresas com vistas a projetos particulares previamente definidos; assim como há quem entenda tratar-se de um novo modelo de comportamento de empresas, um misto entre o desenvolvimento interno (para as aquisições sucessivas e para a integração vertical) e o desenvolvimento externo baseado nas transações de mercado (Camagni e Gambarotto, op. cit., p. 121).

Para os autores que se situam nessa última linha de compreensão doutrinária, os objetivos comumente buscados através do acordo e que qualificam o comportamento das empresas são: a transferência de tecnologia (uni ou bidirecional); a comercialização dos produtos; a complementação tecnológica e produtiva; a sinergia para obter economia de escala, com a redução dos riscos e a definição de padrões técnicos comuns a todos os setores e/ou, por fim, o controle da empresa coligada.

Os instrumentos utilizados na consecução desses objetivos consistem, via de regra, nos seguintes: simples transações de mercado, acordos de cooperação, formação de consórcios entre empresas, *joint ventures*, participação de maioria e participação de minoria.

As novas formas de comportamento das empresas, sem desprezar as formas tradicionais que também se mantêm, constituem novos modos de competição oligopolística mundial em época de rápidas mudanças tecnológicas e de convergência entre tecnologias diferentes. Para qualquer empresa, é fundamental a individuação dos modos nos quais cada acordo se coloca na sua própria estratégia concorrencial e no interior

do qual poderá obter máxima vantagem, em termos econômicos, do melhor aproveitamento de seus pontos fortes.

O que é inovador não é a forma jurídica ou econômica do acordo, mas o seu objetivo e a sua natureza, ou seja, a consolidação de posições de força mediante um processo dinâmico de inovação tecnológica contínua e pela busca das máximas complementações tecnológicas e de mercado.

Entretanto, cumpre salientar que a forma e a finalidade dos acordos e das relações entre empresas variam de acordo com o setor (concorrencial ou monopolístico); com o seu posicionamento no ciclo e com o tipo de empresa (se é líder ou dependente, especializada ou não, grande ou pequena) etc. Camagni e Gambarotto (op. cit., p. 95) constataam que nas estruturas oligopolísticas, as relações entre empresas assumem características de integração jurídica, mediante processos de aquisição ou fusão, e mudam de acordo com a maturidade do setor: nos mais antigos, os ACs são do tipo defensivo (para alcançar economia de escala e continuar uma competição mais caracterizada por enormes investimentos em pesquisa e produção); nos setores mais novos, ou no setor da informática, distinguidos por pesquisas de novas aplicações transversais, os acordos de cooperação têm forma mais inovadora, evitando, entretanto, uma rede muito ampla de acordos. Os acordos de natureza mais avançada e nova, assim como os mais freqüentes em escala internacional, parecem ser os acordos de tipo intersetorial.

A opção pelo acordo de cooperação deve antes definir quais os motivos que levam à cooperação e quais os recursos que se devem carrear para a concretização dessa meta. É preciso, igualmente, estabelecer os custos de transação de tais recursos, os canais de transferência ótima e avaliar os custos organizativos de gestão, tudo conforme o tipo de acordo escolhido. Nesse sentido, é preciso levar em conta a

abrangência geográfica do parceiro, sua capacidade industrial, a disponibilidade de acesso privilegiado aos *inputs* de matéria-prima e de conhecimento, assim como a competência específica em *marketing* (Fornengo, 1991, p. 499).

É preciso ainda considerar que não se deve supervalorizar o fenômeno dos acordos e ter sempre consciência de que a integração funcional de estruturas empresariais estranhas, habituadas a operar com linguagens distintas, rotinas, estruturas e estilos diferentes, deverá provocar custos específicos adicionais. É o preço a ser pago pelo contato com um parceiro, com um grupo de parceiros, com uma rede de parceiros ou com uma série diferente de redes.

3 - Os motivos do acordo

As estratégias para a instituição dos *Acs* buscam:

a) expansão horizontal da empresa, pela conquista de novos mercados ou consolidação de cotas de mercado já existentes;

b) expansão vertical, através de subcontratação e descentralização produtiva dirigida à redução de custos e flexibilidade produtiva;

c) diversificação do produto, objetivo eficazmente alcançável através do acordo com parceiros já estabelecidos sobre certos mercados.

Momigliano e Balcet (*apud* Balcet e Viesti, 1986, p.58) apontam variáveis econômicas que podem determinar a propensão ao AC, tais como:

a) características diversas das tecnologias;

b) diversa natureza e destinação econômica dos objetos de operações internacionais;

c) as características dos impactos exercidos pelas novas tecnologias sobre a economia de escala técnica e sobre a economia das empresas;

- d) as características estruturais das indústrias;
- e) as características dos países de origem das empresas.

As motivações básicas que levam à busca de parceiros podem ser indicadas, a partir de dados empíricos, como a necessidade de especialização, a pesquisa de integração econômica e pesquisa de complementação tecnológica.

4 - Tipos técnicos de acordos

Os acordos de cooperação consistem em relações jurídicas flexíveis, cuja tipologia comporta enumeração puramente exemplificativa. Inserem-se num domínio onde vigora plenamente o princípio da liberdade contratual, com contratos típicos (nominados) e atípicos (inominados e não regulados especificamente) e submetem-se, boa parte das vezes, apenas aos princípios de ordem pública que regem genericamente as relações contratuais e aos preceitos do direito da concorrência, do direito do trabalho, do direito do consumidor e do meio ambiente.

Os acordos são considerados simples, quando manifestam inequivocamente uma finalidade, ou complexos, quando apresentam objetivos diversos.

G. B. Richardson, para quem os acordos pareciam constituir a mais eficiente forma de expansão empresarial, especialmente quando a empresa pretende desenvolver atividades complementares que resultam de difícil auto-realização, em ensaio pioneiro sobre o assunto⁴, define quatro principais tipologias de acordo:

- a) acordos comerciais a longo prazo;
- b) subcontratação;

⁴ Cf. G. B. Richardson. *The Organization of Industry. Economic Journal*, set. 1972.

c) acordos de intercâmbio e de transferência de tecnologia;

d) acordos de cooperação produtiva e comercial.

Tais acordos se diferenciam das transações comuns do mercado pelo fato de as partes aceitarem submeter-se a obrigações acerca de sua própria conduta futura, no âmbito de atividades produtivas complementares e diferentes. São, portanto, pactos de duração prolongada nos quais nem tudo está previamente calculado e as mudanças vão sendo tratadas e absorvidas no decorrer do processo de negociação.

Riva (1985) aponta três tipos de acordos de cooperação:

a) entre empresas verticalmente correlatas;

b) entre empresas que utilizam componentes ou materiais comuns, para produtos com diversas aberturas de mercado;

c) entre empresas que concorrem ao desenvolvimento de tecnologia comum, com diversas potencialidades de aplicação.

Segundo Camagni e Gambarotto (1988), os acordos de cooperação podem ser classificados em:

a) acordos de cooperação tecnológica, tais como transferência de tecnologias entre empresas, cessão de licença, pesquisa de complementação tecnológica etc.;

b) acordo de cooperação para o desenvolvimento - acordos de R&D (*research and development*) e desenvolvimento de novos produtos;

c) acordos de participação - aquisição de quotas de minoria na empresa;

d) acordos de controle - aquisição de quotas de maioria;

e) incorporação - total aquisição de uma empresa por outra;

f) fusão - cria-se uma nova empresa, a partir do desaparecimento de empresas preexistentes;

g) *joint ventures (jv)* – aliança estratégica estável, de regime jurídico particular, entre duas ou mais empresas com personalidades jurídicas individualizadas através da qual surge uma terceira entidade negocial, mantendo as empresas contratantes sua própria autonomia. A *jv* pode envolver grandes projetos de base, com vistas à obtenção de economia de escala e de rapidez na pesquisa, pela distribuição do risco entre as partes. Trata-se de acordo reforçado por garantias que permitem a uma empresa punir o comportamento oportunista de outra, o que torna as partes reciprocamente vulneráveis⁵;

h) acordo comercial – aliança para a distribuição e comercialização de produtos.

Para Marques (1998, p. 32), a tipificação ou o agrupamento dos acordos de cooperação é difícil e esbarra em situações transversais que comprometem a unidade e a coerência das categorias identificadas. Genericamente podem ser divididos em acordos horizontais ou verticais, conforme a posição que as empresas ocupam na cadeia produtiva; simples ou complexos, conforme os objetivos perseguidos (homogêneos ou não); de tipo contratual ou de feição societária, conforme a natureza jurídica do acordo (as empresas societárias criam pessoa jurídica nova) e acordos que podem ser utilizados em qualquer setor⁶ ou acordos mais comuns em setores específicos (indústria, comércio, distribuição etc.).

⁵ Na ótica da teoria dos jogos, a *jv* pode ser considerada uma instituição que busca superar o impasse do dilema do prisioneiro, garantindo a punição dos comportamentos oportunistas e favorecendo a obtenção de uma situação ótima, pela convergência a longo prazo dos interesses dos parceiros.

⁶ A análise setorial pode ser compreendida a partir da classificação das empresas por setor. Veja-se, por exemplo, esta classificação empírica desenvolvida na Itália, a partir de pesquisa feita entre 1981-1985:

a) *science based* – setor eletrônico, das telecomunicações, químico, aeroespacial, farmacêutico etc.;

b) *specializes equipment suppliers* – maquinários, instrumentos científicos etc.;

Segundo essa autora, são formas específicas de cooperação entre empresas:

a) os acordos de distribuição - do produtor ao consumidor. O circuito da distribuição considera-se integrado e completo quando uma só organização assegura todas as fases desde o produtor até o consumidor final. Os acordos de distribuição podem revestir formas diferentes: do comércio independente (tradicional) ao comércio organizado, incluindo o comércio associado e o comércio integrado (composto por estabelecimentos ou filiais de grupos que aplicam política comercial coordenada).

b) As franquias - sistema de comercialização de bens e/ou serviços e/ou tecnologias, baseado na estreita colaboração entre pessoas jurídicas e financeiras distintas e independentes. As técnicas mais comumente utilizadas na expansão das redes de franquia são a *master* franquia e a franquia direta.

c) As *joint ventures* - (empresa comum ou consórcio) - acordo entre duas ou mais empresas independentes que institui uma entidade econômica, com funções de uma empresa autônoma ou, pelo menos, que exerça uma atividade relativa à produção de bens ou à prestação de serviços. A forma jurídica pode ser a tomada de participação e controle de uma empresa já constituída, a constituição de uma empresa nova, controlada em comum pelas empresas participantes, ou apenas um simples arranjo contratual entre duas ou mais empresas. É freqüente a distinção entre empresa comum não societária (*unincorporated joint venture*), quando se trata de arranjo contratual entre empresas para o desempenho de atividades comuns e empresa

c) *scale intensive* - alimentos, plásticos, borracha, alumínio, petróleo, veículos a motor etc.;

d) *supplier dominated* - indústria têxtil, celulose, tabaco, sabão, detergente etc.

societária (*incorporated joint venture*), quando uma nova entidade é criada.

d) Os agrupamentos complementares de empresas (ACE) – tipo particular de *joint venture*, caracterizado pela cooperação contratual entre empresas já constituídas (e mantêm suas personalidades jurídicas) que visa a melhorar as condições de exercício ou de resultado de suas atividades.

e) Os contratos de transferência de tecnologia – acordos que costumam efetivar-se sob as formas de investimento estrangeiro para a construção ou instalação de estabelecimentos e equipamentos industriais; a venda de bens de capitais ou de bens intermediários; a qualificação do trabalho humano ou a informação protegida pelos direitos de propriedade industrial (*know how*)⁷.

f) A subcontratação industrial – quando uma empresa confia a outra a tarefa de executar uma parte ou a totalidade dos atos de produção de bens ou determinadas operações específicas. É forma de cooperação complementar entre empresas. Esses contratos tendem, modernamente, a se transformar em contratos de parceria, embora ainda subsista a subcontratação industrial.

g) O contrato de parceria (*partenariat*) – consiste numa concertação prévia mais ampla, dotada de rigor na escolha dos *partners* e de maior formalização contratual, através da qual empresas independentes unem-se em regime de parceria para a consecução de certos objetivos.

h) O *piggy-back* – ocorre quando uma empresa já implantada no estrangeiro coloca sua rede de distribuição ou sua capacidade excedente, como a armazenagem, por exemplo, à disposição de outras empresas não estabelecidas no exterior

⁷ Cf. António C. Dos Santos et alli. *Direito Económico*, Coimbra, Almedina, 2001, p. 274.

ou com meios limitados, para a finalidade de exportação de seus produtos, mediante certo pagamento.

i) O *spin-off*⁸ – neste tipo de concertação, o objetivo é criar condições para que novas empresas explorem as possibilidades negligenciadas pelas organizações existentes. A empresa “mãe” funciona como amortecedor dos riscos da empresa “filha”, cuida-lhe, dá-lhe conforto e mantém com ela relações privilegiadas.

Para determinar o peso do acordo sobre o mercado nacional ou internacional podem ser tomados como referência os seguintes níveis de análise:

- a) grandes acordos estratégicos de relevo internacional sobre grandes mercados ou agregados de mercados relevantes;
- b) acordos de relevância internacional relativos a certos segmentos de mercado;
- c) acordos relevantes para um mercado nacional;
- d) acordos relevantes sobre grandes mercados nacionais;
- e) acordos relevantes sobre pequenos mercados nacionais.

Em geral, os acordos de cooperação não conduzem ao surgimento de uma nova pessoa jurídica, assentando as decisões dos sujeitos numa base contratual flexível, às vezes informal, e suscetível de sofrer modificações ao longo de sua existência. São contratos de longa duração que fogem à nomenclatura, à tipologia e à caracterização tradicional do contrato e desafiam os princípios contratuais dominantes nas teorias contratuais clássicas e neoclássicas e a racionalidade jurídica a elas implícita. Essas e outras mudanças colocam em discussão o paradigma contratual tradicional.

⁸ Outros termos nominam esse tipo de acordo. Fala-se em filialização, subcontratação filializada, relações adotivas, gemação de empresas etc.

5 - A formação das redes de empresas

Quando uma empresa encontra-se ligada a vários parceiros, pelo mesmo tipo de acordo, em relações contratuais continuadas, todos os acordos passam a ser administrados em conjunto, como uma rede que engloba fornecedores, clientes e parceiros.

O que distingue a rede de um conjunto desvinculado de acordos é a sua densidade, natureza complexa e vínculos recíprocos; a influência de uns acordos sobre outros e um sistema mais ou menos partilhado na definição das funções e responsabilidades de cada membro. As redes regulam a interdependência entre as empresas, realizam o equilíbrio entre diferenciação e integração e não se limitam às atividades dimensionalmente circunscritas (Marques, op. cit., p. 40).

A rede substitui a *affectio societatis*, comum aos tipos gerais de contratos, pela *affectio cooperandi*, encontrada em contratos específicos, como o contrato de sociedade e a parceria. A *affectio cooperandi* envolve obrigações de cooperação, de negociação, de assistência e de fidelidade (Laurence Amiel-Cosme *apud* Marques, op. cit., p. 40).

As empresas que se associam em redes produtivas ou “*networks*” adotam a estratégia da especialização flexível em períodos prolongados, procuram manter o pleno uso da capacidade produtiva e, ao mesmo tempo, estar aptas a reagir a qualquer mudança no mercado e no plano de produção. É um planejamento de longo prazo, constantemente revisto e retificado, de modo a acompanhar as mudanças impostas pelas alterações do mercado. Os contratos estabelecem o processo de cooperação interorganizacional no produto, na produção e na estruturação da forma de gerenciamento. As empresas integradas em redes intensificam a troca de informações e passam a compartilhar livros e planilhas de custos. O lucro será

menos o produto da barganha e mais o produto da cooperação recíproca estabelecida entre os parceiros, no âmbito de regras contratuais novas como a solidariedade, a flexibilidade, a confiança mútua e a cooperação econômica⁹.

6 - Tipologias das redes de empresas

As diferentes tipologias classificam genericamente as redes produtivas em externas (relações interempresariais) e internas (relações intraempresariais); horizontais (relações simétricas ou paritárias com atividades similares no mesmo plano ou setor econômico) e verticais (relações assimétricas ou centralizadas cujas atividades são organizadas em torno de uma empresa líder, que comanda subsistemas de relações com outras empresas); formalizadas (como as *bureaucratic networks* cuja cooperação é formalizada através de contrato de colaboração) e não formalizadas (como as *social networks*, cuja colaboração se baseia em relações pessoais excluído o acordo formal) (Marques, op. cit., pp. 41-46).

A classificação pode assentar:

- a) na posição jurídica dos atores envolvidos;
- b) no seu lugar na cadeia de valor;
- c) no tipo de relação que se estabelece entre eles;
- d) no objetivo ou função da rede;

e) na natureza dos vínculos que unem os participantes na rede etc.

Na rede pode existir uma empresa líder. Essa posição de liderança pode originar-se com o próprio surgimento da rede

⁹ Estudos desenvolvidos pela literatura neo-institucionalista (ver Ian Macneil, Siegwart Lindenberg, Richard A Posner etc.) ou económico-sociológica (Neil J. Smelser e Richard Swedberg, Oliver Williamson etc.) têm enfatizado esses elementos como preceitos subjacentes aos contratos de longa duração (contratos relacionais) e procuram explicar os seus conteúdos à luz desse novo entendimento.

ou pode ser adquirida ao longo da vigência das relações reticulares. A líder não se situa numa formação hierarquizada de cima para baixo mas ocupa uma posição central, numa moderna postura interorganizacional. Funciona como um centro de regulação: emite as normas de funcionamento da rede, garante sua estabilidade, coordena sua mobilidade e define suas estratégias. O grau de interdependência das empresas em rede pode ser constatado pelas funções que a empresa líder transfere às lideradas. A confiança que o mercado pode depositar na empresa líder é fundamental para o bom funcionamento da rede.

7 - Os efeitos rede e o equilíbrio do mercado (a relação com os consumidores)

A produção da economia informacional gera o chamado *efeito rede*, processo que está imediatamente vinculado às escolhas do consumidor e aos efeitos que as preferências de uns podem provocar nas opções de consumo dos outros. As consequências dessa intervenção podem afetar o comportamento e a performance do mercado.

Essa nova postura da competição no mercado, caracterizada pelo *efeito rede*, opera com duas vertentes principais:

- a) as *redes de comunicações* e seus efeitos rede diretos ;
- b) o paradigma *hardware/software*, que, vinculando dois ou mais componentes de certa produção, envolve efeitos rede indiretos.

Trata-se de operações relacionadas à competição não entre produtos singulares mas entre sistemas de mercado; uma envolve a comunicação em rede, tal como ocorre no sistema de telefonia e de correio eletrônico, onde a entrada de cada usuário vem a reforçar os efeitos rede para os demais; a outra surge quando os consumidores, ao escolher uma ferramenta durável

(*hardware*), formam opiniões e expectativas sobre a utilidade de um programa (*software*), tal como ocorre no mercado de computadores, de cartão de crédito etc. Ou seja, se escolhe o equipamento (*hardware*) e a este vão sendo acoplados os sucessivos programas (*softwares*). Nestes últimos sistemas formam-se redes virtuais que apresentam efeitos análogos ao *feedback* para aqueles associados em rede física.

Segundo Katz e Shapiro¹⁰, a natureza do equilíbrio competitivo da rede de comunicação (tal como ocorre na rede de telefonia) depende de como os consumidores formam expectativas sobre elas, posto que o lucro social da entrada de mais um usuário na rede inclui benefícios que aproveitam a todos os outros. A demanda por uma boa *network* envolve o preço e o tamanho esperado da rede. Será necessário trabalhar com muita informação e poucas incertezas porque os consumidores usam as informações de que dispõem para formar suas preferências. Se julgam que os outros não comprarão, então ninguém comprará. Ocorre o que os economistas chamam de expectativa satisfeita do equilíbrio com a não-compra. A outra expectativa satisfeita ocorre no pólo inverso com a compra. Os dois equilíbrios têm razões diversas mas é preciso salientar que as empresas podem agir para influenciar as expectativas de consumo e alterar os resultados no mercado.

Diferente das redes de comunicação, nos mercados *hardware/software* (como o de computadores, por exemplo), um equilíbrio competitivo é perfeitamente alcançável, uma vez que os componentes vêm de empresas diferentes (produtos complementares) e a opção pelo produto envolve a averiguação de custos. Numa situação na qual cada consumidor deve comprar um conjunto de componentes para obter o proveito

¹⁰ Cf. Michael L. et alii. Systems Competition and Network Effects. *Journal of Economic Perspectives*, vol. 8, n. 2, p. 93-115, Spring 1994.

completo, como no sistema *hardware/software*, cada decisão de adotar ou não o sistema não tem impacto imediato para os consumidores, como no caso anterior, dados o preço e a variedade de *softwares* disponíveis. Os efeitos rede nesses sistemas aparecem nos casos comuns em que os usuários, depois de ingressarem nesse mercado em tempos distintos, precisam fazer reparos no equipamento, repor alguns componentes ou trocá-los por outros mais modernos. A demanda no segundo momento depende das expectativas formadas em torno do primeiro.

Em todo esse contexto, além da atenção que se deve ter com relação às *expectativas* formadas em rede pelos consumidores e da *coordenação* que deve haver entre empresas e consumidores, na busca de um nível ótimo de capacidade e aceitação requerido para a competição entre sistemas, é fundamental cuidar de um terceiro elemento que é a *compatibilidade* entre os produtos provenientes de sistemas diferentes - um produto designado para certo sistema pode ser compatível em outro? É preciso saber como e se os mercados determinam o grau correto de compatibilidade entre os produtos, como as linhas de produtos de informática, por exemplo, e verificar se interessa, numa relação custo e benefício, estimular a compatibilidade, ainda que essa postura implique restrições à variedade e à inovação.

8 - A cooperação interempresarial na União Européia (alguns aspectos relativos à concorrência)

O direito comunitário da concorrência abrange, por um lado, normas que são dirigidas aos operadores econômicos (empresas privadas ou públicas) e, por outro lado, normas relativas à ação dos Estados-membros da União Européia.

As primeiras regras assentam sobre três temas distintos: coligações (art. 81º do Tratado de Roma), abuso de posição dominante (art. 82º do mesmo diploma) e controle das operações de concentração (norma de direito derivado - inicialmente previsto em regulamento do Conselho, de 1989).

As normas que disciplinam a atuação dos Estados dizem respeito aos auxílios concedidos pelos poderes públicos para determinados setores econômicos, os quais podem violar o princípio da equidade econômica entre as partes (arts. 87º e ss. do Tratado da Comunidade Européia - TCE).

Existe, ainda, uma série de normas complementares de direito derivado emitido pela Comissão, além das decisões do Tribunal de Justiça, que complementam o conjunto do direito comunitário da concorrência na União Européia.

A cooperação entre empresas implica a realização de acordos que estabelecem a área de atuação das partes, os objetivos pretendidos e a previsão das respectivas atividades. A disciplina comunitária regula dois tipos de acordos: os de natureza horizontal (entre empresas concorrentes que se situam no mesmo nível do mercado) e os de natureza vertical (entre duas ou mais empresas que operam em níveis diferentes da produção ou da cadeia de distribuição). Os acordos que incluem restrições, horizontais ou verticais, aos preços e à produção - ou produzem efeitos negativos sobre o mercado - são abrangidos pelas disposições do n.º 1 do art. 81º do TCE¹¹. Os acordos que não prejudicam a cooperação horizontal entre empresas que não são concorrentes ficam, em princípio,

¹¹ A Comissão publicou orientações que estabelecem os princípios para a apreciação, à luz do artigo 81º do TCE, dos acordos verticais (Comunicação 2000/C 291/01, de 13 de outubro de 2000) e dos acordos de cooperação horizontal (Comunicação 2001/C 3/02, de 6 de janeiro de 2001). Há, ainda, o chamado *Livro Branco sobre a modernização das regras de aplicação dos artigos 81º e 82º do Tratado CEE*, publicado em 1999, no qual a Comissão procura dar maior transparência e flexibilidade à interpretação dos citados artigos.

excluídos do campo de aplicação do n. 1 do artigo 81.º, já mencionado.

Consegue-se apurar, em linhas gerais, que as orientações da Comissão relativas aos acordos de cooperação horizontal, ou vertical, têm indicado perspectiva de análise mais econômica do que formal, pela ponderação de critérios como o do poder de mercado das partes envolvidas e de fatores relacionados à estrutura dos mercados, ou seja, o que legalmente deveria ser proibido pode mostrar-se economicamente viável. A postura da Comissão da União Européia tem sido, em síntese, proibir e punir as coligações ilícitas e os acordos colusivos da concorrência, isto é, impedir ou reprimir condutas que efetivamente influam nos parâmetros da concorrência no âmbito de atuação territorial do Tratado. O aumento da competição na Europa tende a incentivar as concentrações industriais e os acordos entre empresas que consigam alcançar melhores economias de escala e maior amplitude de mercado, sob o impulso da competição tecnológica, especialmente relevante nos setores automotivos e na indústria agroalimentar. Nesse sentido, os riscos da colusão deveriam ser limitados pelo próprio alargamento do mercado. Esta é, afinal, a linha teórica do sistema da *concorrência-meio*, adotado pelo ordenamento institucional europeu da concorrência, a partir de uma concepção que permite a existência de acordos, somente reprimindo os que se revelem prejudiciais ao interesse geral; uma estratégia adotada a partir de análise que envolve, dentre outros fatores, a estrutura dos mercados em causa, a concorrência real ou potencial das empresas envolvidas, a posição que ocupam no mercado e os interesses das partes envolvidas.

9 - Os acordos de cooperação empresarial, a proteção regulatória e o novo “direito global”

A organização industrial envolve intenso fluxo de trocas econômicas entre processos tecnológicos diversos. Ao lidarem com essa estruturas, os operadores do direito presumem a existência de certa forma de execução de determinada estrutura do saber jurídico, definida a partir da organização articulada de conceitos, princípios e práticas institucionais e designada, na expressão de John P. Esser, como a *forma modal das trocas econômicas*¹².

As relações entre essa forma modal, de natureza econômica, e as estruturas da teoria contratual, de caráter jurídico-institucional, devem interagir de maneira a não permitir que uma subjugue a outra. O modo de institucionalização do direito, apesar de parcialmente condicionado pelas transformações econômicas, recebe a influência de outros fatores humanos e sociais que se conjugam, em determinada conjuntura, para delinear o perfil básico da teoria dos contratos. A conexão entre estruturas de saber jurídico, estruturas de poder e formas institucionais de regulação econômica constitui-se num processo de repercussão recíproca. É no seio dessa contingência relativa que se insurge o campo da nova teoria dos contratos e da defesa do consumidor.

A estratégia da especialização flexível e o novo paradigma tecnológico alteraram a forma produtiva dominante e a dinâmica das relações contratuais clássicas. A variedade e a multiplicidade dos acordos de cooperação interempresarial envolvem uma série de vínculos, dispostos em teia, que abrangem a inclusão de micro deliberações contratuais diárias, formais e informais, surgidas da dinâmica quotidiana e das necessidades ocasionais de certa conjuntura de mercado e inseridas no contexto maior da decisão contratual inicial, ou

¹² Cf. John P. Esser. *The Changing Form of Contract Law, paper presented to the Social Science History Association Baltimore, Maryland, November 4-7, 1983, p. 4.*

seja, dos acordos de colaboração, convenções alargadas, muitas vezes distribuídas em cadeia.

A tendência do mercado em expansão vem sendo a de abandonar a concepção escrita (idéia do *pacta sunt servanda*) e adotar uma concepção predominantemente oral do contrato¹³, que seja mais veloz e menos burocrática, mais descritiva do que prescritiva. No interior das grandes negociações empresariais, a obrigatoriedade decorrente da palavra escrita pode ser vista como entrave à necessária rapidez de suas relações. Assim, afastado da lógica dos direitos e inserido na lógica dos mercados, o instrumento contratual, para ganhar volatilidade e maior capacidade de movimentação, deve ter cada vez mais enfraquecido o seu significado normativo¹⁴. A palavra escrita, fonte de segurança das partes, incapaz de governar a relação contratual, encontra-se potencialmente em luta com a palavra oral, representativa não das partes mas dos interesses envolvidos. Este é um vértice importante da crise do formalismo jurídico contratual, no qual se observa um distanciamento do contrato de seus pressupostos teóricos, quer sejam individuais (próprios do pensamento liberal), com o conseqüente abandono da lógica dos direitos subjetivos, quer sejam sociais (típicos do Estado intervencionista), pela impossibilidade de controle da repercussão do contrato no

¹³ Cf. Maria Rosaria Ferrarese. *Il diritto globale tra oralità e scrittura. Le Istituzioni della Globalizzazione*, Il Mulino, 2000.

¹⁴ Essa é, em síntese, uma posição enquadrada na concepção americana do contrato, que encontrou no pragmatismo e numa espécie de filosofia “das possibilidades”, o tom de seu discurso filosófico. O legado mais significativo do pensamento realista americano é a crítica ao mito da certeza jurídica e da objetividade dos direitos (ver G. Tarello, *Il Realismo Giuridico Americano*, Milano, Giuffrè, 1962).

ambiente social e pela descaracterização do contrato como instrumento de “cooperação social”¹⁵.

A figura da rede não se enquadra na tipologia jurídica tradicional e os acordos que são articulados em seu interior, contratados segundo os padrões de flexibilidade e oralidade (muitos acordos são discutidos e concluídos por telefone), podem apresentar efeitos anticoncorrenciais e prejudiciais às relações de consumo, às relações laborais, ao meio ambiente etc. Entretanto, a formação de redes em escala mundial pode tornar irrelevante a análise judicial ou administrativa que se processa no âmbito dos Estados nacionais ou da autoridade comunitária (no caso dos países-membros da União Européia).

Para alguns doutrinadores¹⁶, encontra-se em franco processo de crescimento, em vários setores da sociedade mundial (e não apenas na economia), um direito global, em “relativo isolamento” (Giddens, 1990) do Estado, das políticas internacionais oficiais, do Direito Internacional e do Direito Comunitário. O regime interno legal das empresas multinacionais e dos acordos que estabelecem entre si e suas filiais, tendem a instituir uma coordenação em escala mundial com intervenção mínima da política internacional oficial. Para esses autores, como a política e o direito gravitam em torno do Estado-nação, os setores sociais que se adiantaram no caminho da globalização estão fundando suas “cidadelas” legais, independentemente das políticas e dos Estados. Para dar esteio a tais concepções, uma teoria do pluralismo legal é suscitada e a *lex mercatoria* emerge daí como uma ordem legal global que tem suas origens nas práticas comerciais mundiais, nos contratos padronizados (*standards*), nos acordos interempresariais, nas

¹⁵ Durkheim identificava pressupostos sociais e precontratuais na base do contrato, entendido como instrumento de cooperação social.

¹⁶ Ver Teubner, Richard Abel, David Engel, Peter Fitzpatrick, Boaventura Santos, Sally Merry etc.

associações econômicas globais, nas cortes de arbitragem etc. A *lex mercatória*, diferentemente das normas jurídicas tradicionais, não possui território exclusivo ou poderes coercitivos abstratos e gerais. Para muitos, como Teubner, por exemplo, a *lex mercatoria* nasce de ordens privadas (contratos e associações) e produz um direito válido sem autorização nem controle do Estado, formando um verdadeiro e próprio *Global Law without a State*¹⁷.

Existem, porém, aqueles para quem uma *lex mercatoria* de tal amplitude não passa de *law fiction*, um mito sem qualquer substância¹⁸; defendem que os costumes comerciais, somente depois de transformados em lei por ato formal da autoridade legitimamente investida, podem produzir efeitos legais e apresentar força vinculante. Como admitir que um autêntico direito possa emergir, espontaneamente, em escala transnacional, sem a autoridade estatal, sem seu poder sancionador, sem seu controle político e sem a legitimação dos procedimentos democráticos? Onde estaria a *Global Gründnorm* de Kelsen?

Vive-se hoje, é certo, um momento de mudança de paradigmas entre o Estado social empreendedor e intervencionista e o Estado que apresenta funções preponderantes de fiscalização e regulação da economia. A preferência do Estado por esquemas reguladores implica a adoção de regramentos públicos sobre atividades privadas de especial sensibilidade social, ou seja, o Estado deve atuar em setores como gás, eletricidade, água, telecomunicações,

¹⁷ Op. cit., Gunther Teubner (org. e ed.), 1997.

¹⁸ Ver: A. Kassis. *Théorie Générale des Usages du Commerce*, 1984 ; G. Delaume, *Comparative Analysis as a basis of law in State Contracts: The Mith of the Lex Mercatoria*, 1989.

transportes etc. e agir na busca da satisfação de interesses socialmente legítimos, tais como os interesses de consumidores, trabalhadores, preservação do meio ambiente etc.

Tecnicamente, pode-se identificar a regulação pública da atividade econômica como o conjunto de medidas legislativas, administrativas e convencionadas¹⁹ por intermédio das quais o Estado, diretamente ou mediante delegação, determina, controla ou influencia o comportamento dos agentes econômicos, com o objetivo genérico de alcançar metas socialmente desejáveis, de modo a evitar efeitos lesivos ao interesse social legítimo²⁰.

No caso específico da regulação de acordos interempresarias que se processam em rede, a intervenção estatal pode não resultar porque necessitaria de informações disponibilizadas por algum membro interno e isso poderia gerar quebra de confiança e de solidariedade entre os consortes ou rompimento da decisão de gestão interna dos conflitos, elementos essenciais à existência da rede. Por outro lado, paradoxalmente, é preciso que as autoridades possam

¹⁹ Importa salientar que sobressai hoje, nomeadamente na Europa, um procedimento específico de regulação negociada: a chamada concertação econômica e social, processo, institucionalizado ou não, de definição e/ou execução de orientações de medidas de política econômica e social, mediante a negociação entre o Estado, tomado genericamente, e os representantes dos interesses afetados pela regulação. O regime de preços convencionados é exemplo dessa nova postura. Torna-se cada vez mais comum a aceitação da idéia de que formas de consenso e de dissuasão possam sobrepor-se, adequada e legitimamente, ao tradicional sistema jurídico de sanções. Teubner e Wilke chegam mesmo a advogar a tese de que o Estado deve alterar suas formas de intervenção no econômico e no social, substituindo grande parte dos atuais meios impositivos por ações concertadas. Cf. G. Teubner. *Juridification – concepts, aspects, limits, solutions*. In : G. Teubner (ed.), 1987.

²⁰ Santos, Gonçalves et Marques, op. cit. , p. 191.

conhecer a exata estruturação da rede, analisar cada acordo individualmente, sancionar comportamentos e atuar eficazmente no sentido de evitar e punir abusos, ou seja, os instrumentos de política econômica precisam poder penetrar no interior da rede. No lume dessa contradição, volta a emergir, de modo marcante, a presença dicotômica da ordem político-jurídica, destacada pela centralidade do Estado, em certos limites territoriais, e a ordem econômica, fundada na descentralidade do mercado, de âmbito mundial²¹.

Diante do efeito e dos riscos globais, para que a regulação possa operar, pela via dos tratados e acordos internacionais, ou, de outro modo, por meio de instrumentos públicos ou privados não-estatais, será preciso que o controle seja global e em escala ampliada²². E se não é possível controlar o comportamento dos agentes econômicos no interior de suas negociações, devem os poderes públicos, ao menos, estabelecer os limites dos reflexos dessas transações sobre o interesse socialmente protegido, estabelecendo regras de efetiva proteção a setores particularmente sensíveis. Se o direito contratual associa-se intimamente a uma determinada ordem de produção e de mercado, é necessário, pois, levar em consideração a ordem de mercado na qual vai se impondo esse novo direito e novas adaptações deverão ser legalmente incluídas.

²¹ Não cabe neste trabalho discutir essa diversidade tendencial que comportaria um retorno às diversas razões organizativas – razão de Estado e razão econômica – para reconstruir as dimensões globalizantes da economia e sua relativa autonomia da política dos Estados. Ver BOTERO, Giovanni. *Della Ragione di Stato*.

²² Há normas regulatórias de vocação mundial fixadas pelo GATT e pela OMC (Organização Mundial do Comércio). Não parece certo, entretanto, que essas instâncias possam, em razão dos interesses dos países ricos envolvidos, estabelecer um tipo de regulação que tenha como meta prioritária a satisfação universal de interesses socialmente legítimos.

Uma conseqüência da crise inicialmente sentida no direito privado foi a exclusão paulatina do âmbito do direito contratual clássico e de sua teoria geral de alguns elementos do saber contratual, tais como os contratos administrativos, os contratos de trabalho, as relações de crédito e finança, a proteção ao consumidor e à concorrência, as normas ambientais etc. que passaram a formar ramos próprios do direito e ampliaram o uso de conceitos como *equilíbrio*, *razoabilidade*, *boa-fé*, *solidariedade*, *transparência*, *controle por parte dos interessados*, *responsabilidade civil* etc.

O fenômeno da globalização e o policentrismo da nova ordem mundial desafiam o direito positivo e impõem a construção de estratégias de participação e fiscalização para a execução das novas relações contratuais. A questão do controle dos poderes de gestão parece colocar-se de modo imperativo e deve compor um dos momentos de mudança da nova teoria contratual que se anuncia.

10 - Conclusão

A globalização dos mercados intensifica a competição entre os agentes econômicos e, no seio dessa competição, surge, para as empresas, a necessidade de buscar formas de cooperação entre si. As alianças são uma conseqüência natural da globalização e da exigência de uma estratégia integrada em escala mundial, agudizada por fatores como a dificuldade no desenvolvimento da produção e da tecnologia, a escassez de investimentos em pesquisa e desenvolvimento e a inacessibilidade aos mercados externos. Esse paradoxo que resulta da relação antinômica entre competição e cooperação pode ter interpretações e significados distintos: para uns, as alianças indicam uma reação das empresas no sentido de limitar a concorrência; para outros, as alianças não reduzem a concorrência mas a deslocam a um patamar diverso, ao nível

das redes de alianças, em lugar de simples acordos entre empresas pontuais; outros concluem que as alianças aumentam a concorrência, pois permitem a diversificação e novas entradas no mercado, ao financiar o surgimento de novas empresas, dependendo do setor e da tecnologia empregada.

Entretanto, a política dos acordos é complexa, trabalhosa, dispendiosa e pode gerar efeitos anticoncorrenciais. Conforme lembram Mariti e Smiley (1982, p. 99), a concomitância de possíveis efeitos competitivos e anticompetitivos é intrínseca aos acordos de cooperação interempresarial. No dizer de Garesio (1991, p. 510), os motores que alavancam as alianças são a globalização (acesso a novos mercados); a aceleração da inovação de produtos ou processos produtivos e a oportunidade de trocas de conhecimentos tecnológicos. Para a expansão das redes, contribuem fatores como o aumento da grande distribuição, o desenvolvimento das relações com os fornecedores e destes entre si e a multiplicação das redes horizontais que podem fortalecer o pequeno comércio (Marques, 1998, p. 53).

Para as grandes empresas, dotadas da capacidade de fazer sua própria política, esse processo é mais fácil. As pequenas e médias empresas, operando num mercado mais restrito, enfrentam muitas dificuldades de obtenção de recursos financeiros, de investimentos para a pesquisa e para organizar sua distribuição. Não quer dizer que não possam ser sujeitos ativos desses acordos, apenas registra-se que os seus acordos, por serem mais informais, não são diretamente observáveis em gráficos e estudos específicos.

Entretanto, é preciso cautela. Os bancos de dados, em geral, não informam quando o acordo falha ou quando é desfeito. É preciso não exaltar em demasia o fenômeno e ter-se a consciência de que o processo capitalista de formação de

alianças interempresariais e de sua estruturação em redes tem custos específicos, de natureza econômica, social e jurídica.

Esta nova condição social da produção golpeou a estrutura do Estado Nacional e regimes jurídico-políticos da propriedade privada e do contrato. Os alicerces clássicos desses dois institutos do direito privado acabaram profundamente abalados num contexto econômico onde empresas e grupos negociam e ajustam entre si suas diferenças, formando uma rede de agentes e participantes, em determinados setores da cadeia produtiva, intrinsecamente vinculados por laços de interdependência e pela cooperação recíproca, descartada a presença de qualquer organismo institucional de supervisão e controle. A propriedade, representada pela titularidade sobre bens, ações, valores mobiliários, indústria, conhecimentos científicos e tecnológicos, que sempre teve seu regime vinculado à estrutura do poder político e constituiu-se em importante elemento do poder econômico privado, acaba vendo diluídas as suas características de solidez, perpetuidade, exclusividade e regime privado. O modo pós-moderno de produção capitalista atinge igualmente a base do conceito moderno clássico de propriedade privada. Hoje, a propriedade dos valores mobiliários e a propriedade intelectual, de cunho autoral ou industrial, constituem-se nos mais relevantes patrimônios privados, sendo que a propriedade privada, apesar de sua força jurídica, transforma-se cada vez mais em conceito abstrato e transcendental. O que é privado não se descaracteriza porque volta a ser público ou porque cede ante os interesses sociais e coletivos, mas porque tende a deixar de ser exclusivo. No âmbito empresarial, com a globalização dos mercados, produzir significa cada vez mais construir áreas comuns de cooperação e comunicação que operem em nível ampliado, num processo de contraditória inclusão privada individual em presença de crescente exclusão social.

Cooperation agreements between enterprises and the network effect.

ABSTRACT. The technological innovation produced by the globalization of markets intensifies the competition among the economic agents and at the same time imposes to the enterprises the need to look for effective ways of cooperation among themselves. The alliances are natural consequence of this paradox and a demand for worldwide-integrated strategy. The new models of cooperation between enterprises, the chains or enterprises networks and the juridical consequences of this process are the themes of the present study.

Keywords: cooperation agreements. Enterprise networks. *Lex mercatoria*.

11 - Referências

BALCET, G. VIESTI, G. Fra Mercato e Gerarchia: alcune riflessioni sugli accordi tra imprese. *Economia e Politica Industriale*, n. 49, anno tredicesimo, Milano, marzo, 1986.

BALCET, Giovanni. Joint Venture e Accordi Internazionali tra Imprese. Strategie di Internazionalizzazione ed Accordi Industriali. *Diritto ed Economia*, n. 2-3, p. 479-495, 1991.

BISHOP, Matthew. Microsoft sotto Processo. *Mercato Concorrenza Regole*, anno 1, n. 1, Aprile 1999.

BODRATO, Guido. Intervento critico di (Guido Bodrato). *Diritto ed Economia*, n. 2-3, p. 531-539, 1991.

CAMAGNI R. E GAMBAROTTO. Gli Accordi di Cooperazione come Nuove Forme di Sviluppo Esterno delle Imprese. *Economia e Politica Industriale*, n. 58, anno quindicesimo, Milano, p. 93-138, giugno 1988.

DELAUME, Georges R. Comparative Analysis as a Basis of Law in State Contracts: The Myth of the Lex Mercatoria. *Tulane Law Review*, v. 63, p. 575-611, Feb. 1989.

ESSER, John P. The Changing Form of Contract Law, paper presented to the Social Science History Association Baltimore, Maryland, p. 4, november 4-7, 1983.

FERRARESE, Maria Rosaria. *Le Istituzione della Globalizzazione: diritto e diritti nella società transnazionale*. Bologna: Il Mulino, 2000.

FORNENGO, Graziella. Stabilità e Asimmetrie negli Accordi Internazionali tra Imprese. Strategie di Internazionalizzazione ed Accordi Industriali. *Diritto ed Economia*, n. 2-3, p. 497- 511, 1991.

GIDDENS, Anthony. *The Consequences of Modernity*. Stanford: Stanford University Press, 1990.

GIOVANDO, Giorgio. Intervento critico di (Giorgio Giovando). *Diritto ed Economia*, n. 2-3, p.525-529, 1991.

HARDT, Michael e NEGRI, Antonio. *Império*. 2. ed. Rio de Janeiro; São Paulo: Record, 2001.

KATZ, Michael L., SHAPIRO, Carl. Systems Competition and Network Effects. *Journal of Economic Perspectives*, v. 8, n. 2, p. 93-115, Spring 1994.

LOBO, Paulo Luiz Netto. Princípios sociais do contrato no Código de Defesa do Consumidor e no novo Código Civil, *Revista de Direito do Consumidor*. São Paulo. n. 42, p. 187-195, abr./jun. 2002.

MACEDO JÚNIOR, Ronaldo Porto. *Contratos Relacionais e Defesa do Consumidor*. São Paulo: Max Limonad, 1998.

MARITI, Paolo, SMILEY Robert H. Acordi di Collaborazione tra Imprese in una Economia Industriale Moderna. *Economia e Politica Industriale*, n. 33, anno nono, Milano, p. 79-103, marzo 1982.

MARITI, Paolo. Vantaggi e Svantaggi degli Accordi di Collaborazione Costruttiva tra Imprese. Strategie di Internazionalizzazione ed Accordi Industriali. *Diritto ed Economia*, n. 2-3, p. 465-477, 1991.

MARQUES, Maria Manuel Leitão. Redes de Empresas e Distribuição. *Economia e Prospectiva*, v. 2 n.º 1, abr./jun. 1998.

MERRY, Sally Engle. Legal Pluralism. *Law and Society Review*, v. 22, n. 5, p. 869-901, 1988.

RICHARDSON, G. B. The Organization of Industry. *Economic Journal*, September 1972.

SANTOS, António C. GONÇALVES et alii. *Direito Económico*. 4. ed. Coimbra: Almedina, 2001.

TEUBNER, Gunther (Ed.). Teubner & Willke. *Three types of legal structure*. In *Dilemmas of Law in the Welfare State*. Berlin; New York: De Gruyter, 1986.

_____. *Jurification of Social Sphers*. Berlin; New York: De Gruyter, 1987.

_____. *Autopoietic Law: a New Approach to Law and Society*. Berlin: De Gruyter, 1988.

_____. *Global Law without a State*. 1997.