



Efeitos Sistêmicos em Relações Contratuais Ocasionalmente pelo Oportunismo: Um Estudo do Comércio da Soja entre China e Brasil em 2004

Debora Nayar Hoff (Universidade Federal do Pampa – UNIPAMPA) deborahoff@unipampa.edu.br

Kelly Lissandra Bruch (Universidade de Caxias do Sul - UCS) kellybruch@yahoo.com.br

Adriano Lago (Universidade Federal do Rio Grande do Sul – UFRGS) adrianolago@yahoo.com.br

Daniele Christiane Hoff Marinho de Camargo (Universidade do Planalto Catarinense)

danieledecamargo@hotmail.com

Revista de Administração da UNIMEP, v. 7, n.1, Janeiro / Abril – 2009

Endereço eletrônico deste artigo: <http://www.regen.com.br/ojs/index.php/regen/editor/uploadLayoutFile>

©Copyright, 2009, Revista de Administração da UNIMEP. Todos os direitos, inclusive de tradução, são reservados. É permitido citar parte de artigos sem autorização prévia desde que seja identificada a fonte. A reprodução total de artigos é proibida. Os artigos só devem ser usados para uso pessoal e não comercial. Em caso de dúvidas, consulte a redação.

A Revista de Administração da UNIMEP é a revista on-line do Mestrado Profissional em Administração, totalmente aberta e criada com o objetivo de agilizar a veiculação de trabalhos inéditos. Lançada em setembro de 2003, com perfil acadêmico, é dedicada a professores, pesquisadores e estudantes. Para mais informações consulte o endereço <http://www.raunimep.com.br>.

Revista de Administração da UNIMEP

ISSN: 1679-5350

©2009 - Universidade Metodista de Piracicaba

Mestrado Profissional em Administração

Resumo

Este estudo busca na teoria dos sistemas aplicada à compreensão dos contratos, a explicação para efeitos sistêmicos em relações contratuais. O principal objetivo do estudo é demonstrar, através de um estudo de caso, os efeitos sistêmicos de quebras contratuais, ocasionadas por mudanças no cenário econômico internacional para o mercado de soja. Usou-se método de pesquisa bibliográfico e documental e dados primários e secundários. Para observação prática, escolheu-se a crise ocorrida entre Brasil e China no comércio de soja, em 2004 e suas consequências para a Cooperativa

Agrícola Mista Nova Palma. O estudo de caso exemplifica o efeito sistêmico mostrando que a cooperativa, visando evitar a quebra de contrato, assume custos posteriores ao estabelecimento dos contratos para a manutenção do mesmo. O efeito sistêmico é percebido também para contratos que não tinham ligação direta com as exportações para a China, refletindo-se na variação de preços do produto. O caso exemplifica o efeito local, na pressão dos associados da cooperativa pela quebra de contratos, visando conseguir preços mais significativos pela saca de soja, do que os estabelecidos nas relações contratuais com a cooperativa.

Palavras-Chave: contratos, teoria sistêmica, comércio internacional, soja, relações comerciais.

ABSTRACT

This work seeks to explain the systemic effects in contractual relations by using the systems theory applied to the comprehension of contracts. The main objective of the study is to demonstrate through a case study, the systemic effects of contractual breaches, caused by changes in international economic scenario for the soybean market. As research method, bibliographical and documental research was made and primary and secondary data was used. For practical observation, the crisis between Brazil and China in the commerce of soy bean in 2004 and its consequences for the Cooperativa Agrícola Mista Nova Palma was chosen. The case study exemplifies the systemic effect by demonstrating that the cooperative, seeking to avoid a breach of contract, assumes costs subsequent to the establishment of contracts, in order to maintain the contracts. The systemic effect is also noticed in contracts that did not have a direct connection with the exportations to China, reflecting in the price variation of the product. The case exemplifies the local effect, observed in the pressure of associates of the cooperative for a breach of contract, in order to achieve more significant prices for the sack of soy bean than the prices established in the contractual relations with the cooperative.

Keywords: contracts, systemic theory, international commerce, soy bean, commercial relations.

INTRODUÇÃO

É interessante observar os ciclos que envolvem todas as atividades humanas, inclusive as atividades científicas: o homem envolve-se na descoberta do conhecimento e no desenvolvimento da ciência a partir de tentativas de entender o todo, usa para isso a filosofia, que gera a experimentação e que gera a divisão do todo em partes menores. A busca pela compreensão leva o homem a níveis de especificidade jamais imaginados nos primórdios da ciência. Porém a especificidade sozinha não explica todas as coisas e

o homem volta a buscar o todo e sua complexidade para entender as interações e, através delas, compreender melhor o que o cerca.

Neste movimento, indício forte de trajetórias pós-modernas, ocorre uma tendência científica antagônica aos movimentos cartesianos. Se antes a exatidão dos pontos, retas, números significavam a primazia científica, a complexificação dos problemas e a busca de formas mais completas de entendê-los, traz a tona outras idéias, que primam pelas inter-relações, pelos encadeamentos, pela idéia de sistema: muito mais circular e interativo do que idéias anteriores.

Este exercício Lorenzetti (2000a) faz ao trazer elementos da teoria geral dos sistemas, da economia e de outras áreas do conhecimento para compreender os contratos celebrados em um ambiente pós-moderno. Classicamente o contrato é entendido como um acordo bilateral, com objeto definido, obrigações essenciais, imutável, isolado e resultante de uma declaração consensual de vontade. Contudo, essa tratativa não abarca a complexidade de relações presentes nos contratos contemporâneos.

Neste contexto, os contratos estão interligados em redes de relações, os vínculos contratuais se alongam no tempo e no espaço e por isso precisam ser mutáveis e adaptáveis. As relações iniciam-se anteriormente à celebração do contrato, e se estendem após a sua resolução. A finalidade do contrato é supracontratual: é econômica e social. Não pode ser restrita às partes contratantes, mas abrange todos que influenciam e são influenciados pelas causas, efeitos e resultados do contrato.

Para compreender estas mudanças e trazê-las para a teoria dos contratos, com a finalidade de que este não sucumba a esta crise de referências, Lorenzetti (2000a) propõe a tratativa destas relações sob a ótica da teoria geral dos sistemas, concebendo a Teoria Sistêmica dos Contratos.

Assim, o presente estudo busca em elementos da teoria dos sistemas e no uso desta teoria para a compreensão dos contratos, a explicação para a identificação de efeitos sistêmicos oriundos de relações contratuais localizadas. Para se chegar aos resultados apresentados, usou-se o método de pesquisa bibliográfico e documental, bem como dados secundários e primários. Para relacionar a discussão teórica com a prática, tomou-se um fato específico ocorrido nas relações comerciais entre Brasil e China no mercado de soja, no ano de 2004. Demonstrado o efeito em cascata que pode se originar de uma relação contratual ocorrida no mercado internacional, o qual vai impactar sobre

as relações contratuais e os preços praticados para um produto no mercado local. Para ampliar os elementos de análise é apresentado o caso da Cooperativa Agrícola Mista Nova Palma Ltda - CAMNPAL, e como os efeitos sistêmicos do comportamento oportunista dos importadores foi administrado a fim de evitar a quebra total dos contratos de importação.

Como complemento aos métodos de pesquisa propostos, utilizou-se ainda da técnica de entrevista semi-estruturada com a Gerência Comercial da cooperativa. Nem todos os detalhes dos efeitos sentidos pela cooperativa, a partir da crise ocasionada pela quebra de contratos internacionais está documentada.

2. TRANSFORMAÇÃO SOCIAL E PERSPECTIVA SISTÊMICA

Consta em Marques (2000) que existem dois tipos de reação a esta crise: alguns adotam uma visão cética a respeito e trabalham freneticamente na desconstrução das teorias modernas e na negação de novas possibilidades, acabando paralisados; outros procuram reconstruir teorias que busquem explicar esta complexidade, mediante novos paradigmas e verdades que sejam menos universais e microsistêmicas, de forma a poder abarcar a nova realidade.

É neste sentido que a teoria geral dos sistemas pode ser entendida como uma possibilidade de explicação da atualidade. Dentro desta teoria, cada elemento da realidade é visto como um sistema que está em constante transformação e se inter-relaciona com os outros sistemas, por meio de redes. É nesta perspectiva que se busca olhar para os contratos, atendendo a esta nova concepção de realidade, que não vê os fenômenos como isolados, compartimentalizados, mas sim como um todo inter-relacionado.

2.1 A teoria sistêmica em tempos pós-modernos

A noção de sistemas foi pensada e sistematizada por Ludwig Von Bertalanffy (1979), com a denominação de Teoria Geral dos Sistemas. Para o autor existem leis gerais aplicáveis a qualquer sistema de determinado tipo, sem importar as propriedades particulares do sistema nem seus elementos participantes. Para Bertalanffy (1979), o sistema é composto de um complexo de elementos em interação que possui os seguintes pressupostos:

a) Os sistemas são abertos: fazem trocas com o meio onde se inserem, retirando dele o que precisam para sua sustentação e retornando ao meio os elementos oriundos ou restantes dos processos ocorridos dentro do próprio sistema, buscando sempre um estado de equilíbrio uniforme. O equilíbrio, que é dinâmico, se dá pela interação das questões internas do sistema com as que lhe são externas.

b) As condições iniciais não determinam o sistema: nos sistemas abertos o princípio da equifinalidade define que se pode alcançar o mesmo estado final partindo de diferentes condições iniciais e por diferentes caminhos. Não há um determinismo e sim uma mesma finalidade.

c) A comunicação intra-sistêmica e entre sistemas e meio, forma uma corrente de informações: esta corrente pode se dar na interação com o meio e na alimentação do próprio sistema, fato denominado retroalimentação.

d) Os sistemas possuem uma mecanização progressiva: no princípio o sistema é todo governado por interações dinâmicas entre seus componentes. Num segundo momento são estabelecidas disposições fixas e condições de restrição, ou seja, padrões que tornam o sistema mais eficiente. Estes padrões passam a ser mecânicos, ocorrendo sem haver mais interferência da interação dos seus componentes, que doravante se preocupam com outras interações.

e) Os sistemas possuem uma finalidade comum: para tanto o sistema utiliza a adaptabilidade, intencionalidade e persecução de metas, para atingir esta equifinalidade, sem que seja necessário partir-se de um ponto inicial comum.

Por fim, a teoria geral dos sistemas incorpora por igual manutenção e troca, a preservação do sistema e o conflito interno. Este todo garante a manutenção do equilíbrio dinâmico de um sistema. Neste sentido, a aplicação prática desta teoria permite analisar e estruturar os problemas que se apresentam, por exemplo, nos negócios e demonstra que procedimento funciona e conduz tanto à compreensão do sistema quando as prescrições para atuar neste (BERTALANFFY, 1979).

No caso da análise de uma firma, que inclui homens, máquinas, edifícios, entrada de matéria-prima, saída de produtos, valores monetários, boa vontade, etc, esta análise pode fornecer respostas e recomendações práticas. A dificuldade não está somente na complexidade dos fenômenos, mas também na definição da entidade a ser considerada. Pois a partir do momento que se define a entidade, perscruta-se toda a sua

complexidade. Os níveis de aumento da complexidade, ou seja, os níveis de seu detalhamento permitem uma maior ou menor compreensão da própria complexidade (BERTALANFFY, 1979).

3. A TEORIA CONTRATUAL EM PERSPECTIVA SISTÊMICA

Quando Canaris (1996) fala em sua obra *Pensamento Sistemático e Conceito de Sistema na Ciência do Direito* da idéia de sistema, há semelhanças entre sua concepção e as características essenciais da já explanada concepção de Bertalanffy (1979). Canaris (1996, p.103) define o sistema jurídico como “uma ordem teleológica de princípios gerais de Direito.” E o papel deste conceito de sistema é “o de traduzir e realizar a adequação valorativa e a unidade interior da ordem jurídica” (CANARIS 1996, p.23). Partindo-se destes pressupostos, as características determinantes do sistema são a ordem e a unicidade. Ou seja, os princípios gerais de direito são os elementos principais do sistema jurídico. Eles se situam dentro do sistema mediante uma determinada ordem e a partir de uma determinada adequação valorativa que garante a unicidade do sistema. Pode-se dizer que dentro do sistema do direito há inúmeros subsistemas, assim como há uma ordem geral. Nestes subsistemas podem surgir exceções específicas a esta ordem que não necessariamente contrariem a unicidade, mas que a respeitem mediante a adequação de cada subsistema a suas particularidades e respeitando os princípios gerais de direito.

Além disso, Canaris (1996) concebe a co-existência de dois sistemas: o científico e o objetivo. Segundo Canaris (1996, p.106) “a abertura do sistema significa a incompletude e a provisoriedade do conhecimento científico”. Todo o sistema de conhecimento científico é aberto, posto que é esta abertura que permite seu progresso. Já com relação ao sistema objetivo, no caso específico do direito, ele é aberto e está em constante renovação, ao contrário de outras ciências que tem o seu objeto imutável, fechado. Com relação à modificação, que é a concreção da abertura, há uma relação entre estes dois sistemas que resulta na possibilidade de modificação.

Contudo há necessidade de explicitar quais podem ser estas modificações. Para Canaris (1996) as modificações do sistema objetivo tratam das modificações legislativas, novas formas consuetudinárias, concretização de normas que necessitam de preenchimento com valorações e surgimento de princípios gerais de direito extra-legais.

As modificações do sistema científico “resultam dos progressos do conhecimento dos valores fundamentais do Direito vigente” e também traduzem as modificações ocorridas no sistema objetivo.

Em suma, além de abertos os sistemas científico e objetivo, que constituem o sistema do direito, são passíveis de modificações que podem ocorrer mediante influências externas ao sistema do direito, bem como mediante alterações que surgem da interação que ocorre internamente ao sistema.

Com relação à mobilidade do sistema, este se situa nas posições que vão da previsão rígida de todo o ordenamento à cláusula geral disposta no ordenamento. Segundo Canaris (1996, p.143) “o sistema móvel ocupa uma posição intermediária entre a previsão rígida e a cláusula geral”. Esta posição comporta certa mobilidade do sistema, quando esta for prevista pelo legislado, como é o caso da previsão de uma cláusula geral de boa fé, na qual o conteúdo normativo da boa fé não está contido na própria lei, mas é construído em virtude dos princípios gerais de direito, das leis e do caso concreto (COSTA, 1998). No lado extremo está a disposição que elenca todas as possibilidades de aplicação de determinado instituto, não abrindo possibilidade de aplicação de determinadas disposições em situações que não estejam contidas na norma. No caso do direito brasileiro há uma relativa mobilidade, posto que seu ordenamento tanto prevê em certas situações as cláusulas gerais, quanto estipula a rigidez em outras situações. Por fim, há a possibilidade de se compreender um sistema de direito aberto e com mobilidade.

Com relação à retroalimentação, a existência de dois sistemas, o científico e o objetivo, que se interrelacionam e juntos promovem a abertura e mobilidade do sistema, mediante transformações internas e conhecimentos externos, caracteriza a retroalimentação do sistema. Este, a partir do processamento de informações internas e do conjunto de informações exteriores é capaz de se retroalimentar e promover sua evolução.

Há também no sistema do direito sob esta concepção uma manutenção, troca e preservação do sistema, mediante a resolução dos conflitos internos, seja pela ponderação dos princípios, seja pelo preenchimento de lacunas, seja pela existência de cláusulas gerais que buscam adequar melhor a situação ao caso concreto.

Outras características do sistema de direito poderiam ser abordadas, mas o importante é encontrar no já exposto, os elementos básicos para compreender o direito como um sistema, e seus vários ramos como vários subsistemas que, embora delimitados, são interdependentes e se relacionam entre si, influenciam e são influenciados pelos outros subsistemas, pelo sistema de direito e ainda por outros sistemas, como o econômico e o social. É nesta dinâmica que consiste o cerne da teoria sistêmica dos contratos. Assim como a sociedade, o contrato, a rede contratual e o ambiente externo podem ser vistos como uma série de sistemas que se interrelacionam, e se auto-refereciam na sua construção e evolução.

O contrato pode ser compreendido como um sistema por que é a dinâmica entre seus elementos que possibilita sua realização, é a comunicação entre seu objeto e suas prestações que permite verificar a necessidade de adaptações para que o contrato continue a vigor. A rede contratual, que não deixa de ser um sistema que se inter-relaciona com outras redes, também tem característica de auto-finalização, que pode ser compreendida na idéia de uma finalidade supra-contratual, e que promove a relação de seus contratos para que a rede não desapareça, posto que a sua ligação é tênue, tem base na confiança, que é a liga que a mantém.

É dentro deste arcabouço teórico que Lorenzetti (2000a) propõe a teoria sistêmica do contrato. Certamente ela possibilita visualizar a dinâmica existente nas relações contratuais de maneira clara e bastante diversa das análises realizadas até o presente momento.

3.1 A Visão Sistêmica das Relações Contratuais e Sua Concreção

A perspectiva de uma visão sistêmica das relações contratuais é tratada em diversas teorias, como a teoria dos contratos relacionais, desenvolvida por Ian Macneil (1980), e desenvolvida no Brasil por Macedo (1998). Contudo a tratativa dos contratos relacionais se baseia na análise meso do sistema contratual, dando especial ênfase para as redes contratuais, e as conseqüências e interações provenientes desta relação, com base em um arcabouço econômico. Outra tratativa apresentada é a relacionada aos contratos conexos, tratados por Mosset Iturraspe (2002). Com uma base econômica próxima dos contratos relacionais, os contratos conexos também se fixam de forma mais acentuada na mesoanálise.

A Teoria Sistêmica dos Contratos de Lorenzetti (2000a), além de tratar da abordagem de mesoanálise, também engloba a microanálise do contrato em si, de seus elementos, objeto, deveres colaterais, sua análise temporal, etc, e engloba a visão da macroanálise, relacionando o contrato e as redes contratuais com o contexto institucional, que se constitui das normas formais, informais e instituições, segundo a nova economia institucional.

Segundo North (1994), que sustenta a concepção da Nova Economia Institucional, as instituições podem ser definidas como sendo os limites que as sociedades se impõem para estruturar as relações políticas, econômicas e sociais entre os agentes. Assim sendo, as limitações que são impostas pelo contexto institucional auxiliam na definição de um conjunto possível de oportunidades e limitações ao comportamento dos indivíduos em uma sociedade. As instituições podem ser tanto formais (constituições, leis, direitos de propriedade, entre outros), quanto informais (crenças, tradições, códigos de condutas e costumes).

Todos estes enfoques são trabalhados na concepção da análise sistêmica dos contratos.

3.2 Teoria sistêmica dos contratos

A teoria sistêmica dos contratos busca compreender a dinâmica das relações intra e inter contratuais, como estas se dão no tempo e como os outros sistemas e terceiros influenciam e são influenciados por este sistema. Também visa localizar estes sistemas e redes dentro de um ambiente, o institucional, que limita, influencia e é influenciado pela atuação de todos os sistemas contratuais. As relações podem ser assim estabelecidas em três níveis: a) contratual; b) sistemático; c) institucional.

Para Lorenzetti (2000a), o nível contratual tem como objeto o contrato, compreendido como ato jurídico bilateral. Ele deve ser observado sob três perspectivas: interna, externa e temporal. A perspectiva interna abrange os elementos, efeitos e responsabilidades contratuais. A perspectiva externa ocupa-se dos efeitos para terceiros e da influência dos terceiros nos contratos. A perspectiva temporal considera os efeitos e responsabilidades pré-contratuais, pós-contratuais e nos contratos de longa duração (LORENZETTI, 2000a).

O nível sistemático tem como objeto a análise dos grupos ou redes contratuais e sua configuração em sistemas com finalidades supra-contratuais. Ele deve ser observado de duas perspectivas: interna e externa. A perspectiva interna considera a relação entre as diversas partes e seu objeto é uma operação que envolve vários contratos, um nexo associativo e obrigações sistemáticas que se estendem ao longo das redes contratuais. A perspectiva externa abrange os efeitos das redes frente a terceiros e de terceiros frente às redes (LORENZETTI, 2000a).

O nível institucional tem como objeto as regras institucionais. Ele é o ambiente externo. O seu objetivo é promover a funcionalidade, ou seja, a eficácia e eficiência do contrato, sem esquecer do ambiente econômico, tratado no direito de concorrência, e social, tratado pelo direito ambiental, urbanístico, social, dentre outros, com o fim de um desenvolvimento sustentável dos contratos (LORENZETTI, 2000a).

Ressalta-se que ela deve ser compreendida dentro de um mundo de mudanças dinâmicas e de destruições criadoras, considerando que os contratos devem ser vistos como instrumentos para a realização da finalidade supracontratual: a finalidade econômica e social.

4. ECONOMIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO, RACIONALIDADE LIMITADA E OPORTUNISMO

De acordo com Williamson (1996) a NEI afirma que as instituições têm importância para a organização econômica e são susceptíveis de análise. Para entender este elemento da abordagem da NEI é importante que se resgate o conceito de instituições e uma rápida diferenciação feita entre o meio ambiente institucional e as instituições de governança que serão estabelecidas para gerenciar os custos oriundos das transações.

a) Instituições: consistem tanto de limitações informais (sanções, tabus, costumes, tradições e códigos de conduta) quanto de regras formais (constituições, leis, direitos de propriedade) (North, 1994);

b) Meio Ambiente Institucional: são as regras do jogo. Na análise de uma transação, o meio ambiente institucional é entendido como dado e é composto de vários níveis de atividade (Williamson, 1996).

c) Instituições de Governança: é o nível no qual a economia institucional trabalha. As instituições de governança operam ao nível das transações individuais. De forma geral, o estudo da governança se preocupa com a identificação, explicação e minimização de todas as formas de risco contratual (Williamson, 1996).

Dentro deste contexto cabe ressaltar ainda que as estruturas de governança são uma instância intermediária entre os indivíduos e o conjunto da sociedade, que servem para gerenciar as transações entre os agentes. Tanto as organizações como os mercados são formas de estrutura de governança assim como as relações contratuais. A Economia dos Custos de Transação - ECT procura justamente explicar porque algumas transações ocorrem preferencialmente via mercado, enquanto outras são internalizadas hierarquicamente pelas firmas. “A hipótese teórica fundamental é a de que tanto o mercado como as organizações cumprem a importante função de governar as respectivas transações, sendo por isso denominadas de estrutura de governança” (Nicolau, 1994, p.28). A decisão sobre qual estrutura de governança deve ser adotada para governar as transações depende de inúmeros fatores. Entre eles os pressupostos comportamentais e as dimensões da transação, apresentados anteriormente, os quais têm um poder de orientação fundamental para as decisões.

De acordo com Douma, Sutse e Schreuder (1998), a ECT objetiva explicar quais transações serão executadas através dos mercados e quais irão ocorrer dentro das organizações. Economia dos custos de transação está embasada em dois preceitos acerca da conduta humana: 1. que o ser humano possui racionalidade limitada; 2. que o ser humano é oportunista. As escolhas entre mercados e organizações dependem de três dimensões críticas da transação: especificidade dos ativos; incerteza e complexidade do ambiente onde ocorre a transação; frequência de ocorrência das transações.

Para Farina, Azevedo e Saes (1997, p.54-57) os custos de transação poderiam estar divididos em custos de coleta de informações e custos de negociação e estabelecimento de um contrato. Além disso, custos de transação poderiam ser definidos para ela como “[...] custos não diretamente ligados à produção, mas que surgem à medida que os agentes se relacionam entre si e problemas de coordenação de suas ações emergem”.

De acordo com Ménard (2000), uma dimensão importante dos custos de transação são as características dos acordos contratuais, ou teoria dos contratos, que se

ocupa da dimensão relacional das interações entre os agentes. Esta análise considera os contratos como sendo essencialmente incompletos (devido à racionalidade limitada dos agentes e ao seu comportamento oportunista).

Esta nova visão econômica dada pela NEI permite que os contratos tornem-se objeto de estudo econômico no momento em que passam a ser analisados os custos de transação envolvidos nas decisões contratuais. Além disso, a economia passa a levar em consideração que todas as formas institucionais organizadas para gerenciar as transações devem se preocupar com a economia dos custos de transação.

4.1 Pressupostos Comportamentais da ECT

Para a economia dos custos de transação, o homem considerado possui características comportamentais específicas que são decisivas para todas as transações econômicas nas quais se envolve. Este homem contratual difere do homem econômico, pois enquanto o homem econômico é impulsionado pela maximização dos resultados e possui racionalidade ilimitada, o homem contratual está bem mais próximo das características humanas, tem capacidade limitada de racionalidade, devido à incapacidade de conhecer ou absorver todas as informações existentes, e escolhe não maximizar resultados, mas atingir algum grau de satisfação, mesmo que isto signifique agir de forma não ética para benefício próprio (OLIVEIRA, 1998, p. 98). O homem contratual possui racionalidade limitada e é oportunista:

a) **Racionalidade limitada:** ou racionalidade restrita pode ser conceituada como a limitação de informações e da capacidade para análise de todas as alternativas existentes antes de se tomar uma decisão. Mesmo que se possa ter acesso e avaliar todas as alternativas, isto implicaria custos, sendo a racionalidade então um recurso escasso. Em decorrência disso, em lugar de optar por uma decisão maximizadora, o agente irá optar por uma decisão que satisfaça suas necessidades mesmo podendo estar relegando outras composições possíveis que também lhe dariam satisfação, mas que devido à impossibilidade de conhecer a todas as alternativas, não entram na seleção.

Para Farina, Azevedo e Saes (1997, p.73), a racionalidade limitada e suas conseqüências sobre os contratos são conhecidas pelos agentes e isso faz com que os mesmos ajam prevendo alternativas para contornar os efeitos negativos desta estrutura. Ou em suas próprias palavras, “[...] dado que, mesmo que limitadamente, os indivíduos

são racionais, eles são cientes da necessidade de adaptações e negociações contratuais *ex-post*. Como consequência, indivíduos agem com o objetivo de contornar as lacunas características de todo contrato. Por isso, eles incluem salvaguardas contratuais para melhor lidar com o problema inerente de incompletude dos contratos”.

b) **Oportunismo**: seria o comportamento inerente aos agentes econômicos que tentam tirar proveito em benefício próprio de situações transacionais não protegidas pelo contrato. Ou, conforme Williamson (1996) “por oportunismo entende-se a busca do auto-interesse com malícia ou intenção enganadora, compreendendo não só a possibilidade de rompimento aberto unilateral dos acordos iniciais em vista de novas circunstâncias, mas também comportamentos escusos como roubo, fraude, mudança do padrão de atendimento ou de qualidade do produto, etc., particularmente em situações onde o controle é deficiente”. O oportunismo pode acontecer antes de se efetivar a transação - oportunismo *ex-ante* - como poderá ocorrer durante a vigência do contrato - oportunismo *ex-post*.

A importância destes pressupostos comportamentais está justamente na possibilidade de se prever problemas de adaptação a mudanças decorrentes da incompletude dos contratos. Se, por um lado, a racionalidade limitada permite a formulação de contratos incompletos, abrindo a oportunidade para negociações futuras, por outro lado o oportunismo representa a possibilidade das partes agirem ativamente em benefício próprio nas renegociações.

5. O EFEITO SISTÊMICO DA QUEBRA DE CONTRATOS: ANÁLISE DA COMPRA DE SOJA BRASILEIRA PELA CHINA EM 2004

Para analisar alguns aspectos do contrato sob o ponto de vista sistêmico será considerado o caso dos carregamentos de soja enviados do Porto de Rio Grande, RS, para a China, e que foram devolvidos em virtude de supostamente ter-se encontrado soja tratada em meio a soja para consumo (grão) nos carregamentos. Em regra os grãos destinados para plantio, ao contrário dos grãos destinados para consumo humano e animal, são tratados com, fungicidas e/ou inseticidas químicos, sendo considerados impróprios para o consumo humano.

Deve-se destacar que o soja em grãos é uma *commodity* e seu preço é fixado pelo mercado internacional, especialmente na Bolsa de Valores de Chicago, EUA.

Assim, independentemente do custo da produção, os preços são pagos com base nas cotações da bolsa, sendo fixados em regra mediante contratos entre produtores rurais e empresas comercializadoras, entre estas e *tradings*, entre estas e as empresas importadoras no país de destino, e entre estas e as empresas esmagadoras do país de destino. Em geral todas as empresas envolvidas nesta cadeia de comercialização já buscam ter todos os contratos firmados quando do período da exportação.

Trata-se de uma imensa rede de contratos que é formada para que a soja saia da lavoura do produtor rural, seja transportada por rodovia ou ferrovia até o porto marítimo de embarque, descarregada dos caminhões e vagões e colocada em armazéns, seja feita a liberação aduaneira para a exportação mediante a declaração de exportação, programe-se a contratação do frete, a contratação do seguro do frete e a atracação do navio, embarque-se o produto no navio, seja expedido o *bill of lading* (BL) para o adiantamento de crédito junto a um banco que é o intermediário no recebimento dos valores provenientes da exportação, este navio chegue no porto de destino, seja programada sua atracação, seja liberada sua entrada, descarregada a mercadoria e colocada em um armazém, aguarde-se o desembaraço aduaneiro, para então se carregar novamente em caminhões ou trens e levar a soja até a empresa que industrializará o produto e repassará ao consumidor final (figura 1).

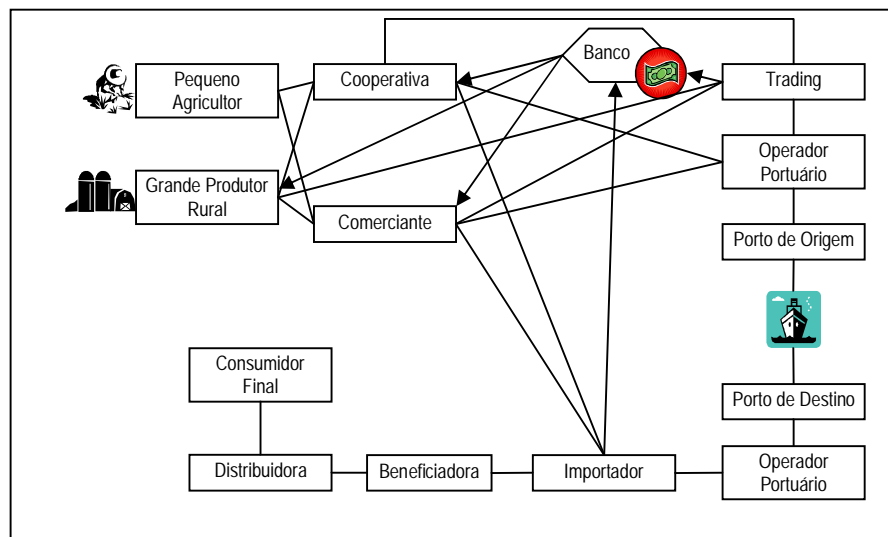


Figura 1 – Esquema referente à rede de contratos estabelecida para a exportação de soja em grãos.
Fonte: Elaborado pelos autores.

Na figura 1 consideram-se apenas os contratos onde envolve fluxo físico do produto, no caso a soja, além disso optou-se por demonstrar onde ocorre o grande fluxo financeiro (indicado pelas setas), já que a participação dos bancos em operações de exportação é condição necessária. Nesta figura não está sendo considerada a existência de contratos em que não há obrigatoriamente o fluxo físico do produto, como no caso de algumas operações na bolsa. O intuito da elaboração desta figura não é esgotar o montante de contratos que são estabelecidos em um processo de exportação, mas sim demonstrar que quando considerado apenas o fluxo físico do produto há uma extensa rede de contratos.

De maneira geral o processo de exportação da soja ocorre da seguinte forma: no caso do pequeno produtor este normalmente é associado a alguma cooperativa, ou comercializa com comerciantes, tanto a cooperativa como o comerciante podem estabelecer contratos com *tradings* ou diretamente com uma empresa importadora externa, o produto físico vai para as instalações das *tradings* ou para o operador portuário seguindo até a indústria beneficiadora no país de destino, em todo este percurso há uma série de contratos determinando as obrigações e direitos de cada parte. Da indústria beneficiadora o produto acabado segue para distribuição e consumidor final. No caso do grande produtor rural a única diferença é que por seu volume e estrutura ocorrem contratos diretos com as *tradings*, no entanto, estão sujeitos as mesmas regras.

A cotação da soja, por estar sujeita à bolsa de Chicago, sofre todos os distúrbios do mercado financeiro, tais como o “efeito manada”, onde a grande maioria dos investidores seguem alguma informação divulgada, deslocando-se em conjunto para onde aparentemente o investimento seja mais seguro ou mais rentável, provocando mudanças na configuração do mercado.

Em 2002 o preço médio da soja no Brasil, segundo o Indicador ESALQ/BM&F foi de R\$ 35,19 por saca de 60 quilogramas. Em março de 2003 o preço médio foi de R\$ 29,00, chegando até a R\$ 38,00 em abril. A desvalorização do real em relação ao dólar e o aumento da cotação da soja em dólar contribuíram para o aumento do preço pago pela saca de soja. Outro fator que influenciou o aumento do preço da soja foi o ressurgimento do “mal da vaca louca” na Europa, o qual deslocou a demanda por proteína de origem animal para proteínas de origem vegetal na composição das rações.

Também se registra um grande impulso no escoamento da produção em virtude da aquisição de soja pela China, hoje maior importadora mundial do grão. Em novembro de 2003 o preço chegou a R\$ 46,00. Este preço, na bolsa, também era justificado pelo boato de que os estoques internacionais de soja estivessem em baixa (CEPEA, 2005).

Geralmente em março o preço da soja tende a baixar, por ser período de safra e escoamento da produção. Contudo, no ano de 2004, a seca em determinadas regiões do Brasil, como na Região Sul, e o excesso de chuvas em outras, como no Mato Grosso, fizeram a expectativa da safra diminuir. A safra da Argentina e do Paraguai também foram afetadas pelo clima. A procura chinesa pela soja aumentou devido ao ritmo crescente da economia local, fato que refletiu em muitos mercados. Os fretes marítimos subiram acentuadamente também por pressão da demanda chinesa para todos os produtos importados. O valor médio de março do Indicador da Soja ESALQ/BM&F foi de R\$ 51,11/saca, alta de 12,99% em relação à média de fevereiro de 2004 (CEPEA, 2005). Fato inédito e um recorde no valor da saca. Esta cotação se manteve até que, em junho de 2004, ocorreu o rompimento de contratos decorrentes da suspeita de mistura de soja semente com soja grão nos carregamentos do Brasil para a China.

Além deste, a queda da cotação dos preços na Bolsa de Chicago também foi reflexo de outros dois fatos: 1) a redução das compras por parte da China – o maior importador mundial de grão e óleo de soja; 2) e as condições favoráveis ao plantio nos Estados Unidos. A demanda chinesa começou a dar sinais de crise com notícias de falência de esmagadoras naquele país, seguidas da decisão, por parte dessas empresas, de reduzir as compras ou adiá-las para o segundo semestre.

A situação se agravou quando o país devolveu cargas de soja brasileira supostamente contaminada por fungicidas, em função da existência de soja semente misturadas aos grãos. A China barrou temporariamente quinze empresas de exportarem soja alegando ter encontrado produtos agroquímicos como o fungicida “carboxim”, que teriam sido usados para tratar sementes de soja que deveriam ser usadas para o plantio, mas acabaram misturadas à soja em grão (CEPEA, 2005). No entanto, outros fatores, como a falência de esmagadoras chinesas, e o alto preço da saca de soja podem ser, na realidade, o motivo da devolução dos carregamentos. O que provocou um comportamento oportunista dos importadores, a fim de transferir os custos oriundos da crise para seus fornecedores de grãos.

Além disso, em agosto de 2004 os preços do grão começaram a recuar mais ainda com o desaquecimento do consumo de carne de frango na Ásia em decorrência da doença *Influenza aviária*. Ou seja, o principal destinatário dos grãos importados (ração para frangos) sofre com uma externalidade negativa que reduz a demanda por soja. O menor consumo do frango provocou uma redução no processamento do grão, mantendo em níveis elevados o volume de estoque da matéria-prima, adquirida a um alto preço. A elevação da taxa de juros, por sua vez, esfriou os ânimos dos agentes. Além de aumentar o custo financeiro para um investimento, também provocaria uma retração no consumo no médio e longo prazos (CEPEA, 2005). Desta maneira, não era interessante para as empresas chinesas cumprirem os contratos de grãos.

Diante do menor consumo, os chineses, que esmagam volume significativo de soja para produzir farelo e óleo consumidos em vários países da Ásia, enfrentaram dificuldade para repassar o alto custo da matéria-prima para os derivados. O encarecimento da matéria-prima somado ao aumento das taxas de juros elevou o custo do capital imobilizado pelas esmagadoras em seus estoques de grãos. Com isso, as indústrias chinesas reduziram suas compras, chegando ao extremo de embargar alguns navios e não cumprir contratos, sob a alegação de que estes estavam contaminados com soja para semente. Em agosto, o Indicador CEPEA/ESALQ para a soja esteve, em média, a R\$ 39,13/sc, alterando-se em setembro para R\$ 37,82, em outubro para R\$ 34,47, em novembro para R\$ 33,75 e em dezembro para R\$ 32,70/sc de 60kg, numa queda sintomática significativa. Considerando as cotações do dólar no mercado futuro, a expectativa em janeiro era de preços a R\$ 32,68/sc em março de 2005 e R\$ 31,79/sc em maio (CEPEA, 2005). Ou seja, retorna-se ao patamar de meados de 2002.

As relações dentro da cadeia produtiva da soja, bem como entre todos os prestadores de serviços e fornecedores de outros insumos, desenha uma rede contratual que engloba o contrato de compra e venda de soja nas várias etapas de produção, conforme já mencionado. Reflexos de acontecimentos dos mais variados, como a diminuição de consumo de aves na Ásia, ou uma boa safra nos EUA, podem refletir diretamente no rompimento de contratos que empresas realizaram em relação a *tradings* (caso das importadoras chinesas em relação as *tradings* brasileiras), que por sua vez não puderam honrar em com seus contratos firmados com as comercializadoras de grãos, que não puderam repassar os valores aos produtores rurais, que por sua vez não

puderam pagar seus empréstimos realizados junto a instituições bancárias. Por se tratar do produto brasileiro mais exportado, isto refletiu em diversos estados do país, resultando na estagnação de economias de cidades inteiras e quebras de outros contratos. Numa cadeia de acontecimentos negativos para as economias locais oriundos de fatos longínquos – um impacto sistêmico.

Assim, verifica-se que uma conjuntura macroeconômica a nível institucional refletiu em toda uma rede contratual, ocasionando a quebra de contratos individuais dentro da rede, e levando a quebra de contratos que não se encontravam nesta rede, mas que com ela possuíam relações diretas e indiretas.

5.1 O caso da cooperativa CAMNPAL: a administração de custos *ex-post* para evitar a quebra de contratos

A Cooperativa Agrícola Mista Nova Palma Ltda - CAMNPAL, sediada no município de Nova Palma, no centro do Estado do Rio Grande do Sul, foi fundada em 03 de fevereiro de 1963 por 28 agricultores motivados pelas dificuldades que enfrentavam para o transporte e comercialização dos seus produtos. Inicialmente, em função dos produtos cultivados pelos agricultores daquele município, comercializava apenas fumo e trigo. Com o passar do tempo, em função da diversificação das culturas pelos associados, surgiu a necessidade de ampliar os negócios, recebendo outros produtos e oferecendo uma melhor infra-estrutura (CAMNPAL, 2007).

No ano de 2004, o faturamento da cooperativa ultrapassou 114 milhões de reais, com um resultado líquido positivo de mais de 3 milhões de reais. O faturamento do ano de 2005 caiu para 81 milhões e o resultado foi de 785 mil reais, em virtude da estiagem e da queda dos preços dos produtos agrícolas. Em 2006, ainda refletindo as perdas da estiagem, o faturamento foi de 98 milhões de reais, com sobras de 686 mil reais. Conta hoje com mais de 3.700 associados e 230 colaboradores (CAMNPAL, 2006).

Mesmo com o grande crescimento verificado, a CAMNPAL ainda não apresenta um histórico de exportações diretas em volumes elevados. Esta postura pode ser decorrente do hábito dos cooperados manterem o produto em estoque na cooperativa para comercialização nos períodos de variações positivas de preço, adotando uma estratégia especulativa junto ao mercado. Sendo assim, a maior parte da soja acaba

sendo comercializada com as *trades*, como Bunge, Cargill e ADM, e uma pequena parte utiliza-se de contratos diretos com indústrias importadoras.

No ano de 2004, período da crise internacional que envolveu a soja exportada para a China, o número de contratos estabelecidos pela CAMNPAL com seus associados eram de 251 contratos, totalizando 237.287 sacas do produto. Destes, 58 mil sacas estavam contratadas para exportação direta com a empresa *Chainatex Grains and Oils*, 59 mil sacas eram apenas contratos entre a cooperativa e os associados e o restante, 120.287 sacas contratadas com *trades*. Estes contratos representavam 23,3% do total da soja recebida naquele ano (1.018.795 sacas), sendo que os contratos de exportações diretas para a china representavam apenas 5,7% deste total (CAMNPAL, 2006).

É oportuno esclarecer que os contratos estabelecidos entre a cooperativa e os associados podem ser de dois tipos: a) compra de soja verde: a cooperativa compra um determinado volume de soja do associado, antes da colheita, efetuando o pagamento no momento da contratação, mesmo que o recebimento da soja seja posterior; b) fixação de contratos futuros sem o devido lastro. Na compra de soja verde a cooperativa paga um preço menor que o praticado pelo mercado naquele momento, podendo assim especular com uma possível alta posterior dos preços. Na fixação de contratos futuros sem lastro, a cooperativa assume o risco de variações de preço, esta modalidade apresenta alto risco em função de uma eventual queda de preços, ao mesmo tempo em que pode ser fonte de grandes sobras, caso os preços disparem.

Pode-se dizer que a CANMPAL não teve grandes problemas oriundos do movimento de quebra de contratos ocorrido naquele ano, mas foi obrigada a administrar algumas situações específicas, além das perdas oriundas da queda de preço do grão: com a empresa *Chainatex Grains and Oils*, com alguns dos produtores associados e com as *trades* exportadoras.

De acordo com as informações obtidas junto ao Gerente Comercial da Cooperativa, alegando a existência de grãos semente entre a soja grão, a *Chainatex* exigia o pagamento de US\$ 70.000 a título de taxa de custeio para que a semente vermelha fosse retirada do meio da soja grão. Para evitar a quebra de contrato com a empresa e visando reduzir os custos *ex-post*, a cooperativa conseguiu a manutenção do contrato de exportação dos 58 mil sacos acordados e a redução da taxa para a casa dos US\$ 22.000 (CAMNPAL, 2006).

Com relação aos contratos estabelecidos com as *trades*, houve a interrupção temporária do recebimento dos contratos com o intuito de aguardar as movimentações do mercado e estabelecer normas mais rígidas de recebimento e controle. Em poucos dias a situação foi normalizada sob forte controle dos grãos presumidamente contaminados. Por possuir um controle rigoroso de recebimento, a cooperativa não possuía soja contaminada em seus armazéns, o que evitou maiores problemas com as *trades*.

A negociação com os produtores associados foi outro fato que representou desgaste para a cooperativa. Com a elevação dos preços na casa dos 50 reais a saca, muitos daqueles que possuíam contratos estabelecidos em preços que variavam de 36 reais a 45 reais, passaram a pressionar a cooperativa para descumprir os contratos. A CAMNPAL, ciente de suas responsabilidades com as empresas compradoras e buscando garantir o recebimento dos contratos sem maiores atritos com os associados, definiu uma bonificação para aqueles que cumprissem integralmente e pontualmente seus contratos, bonificação que variava de 1 a 8% sobre o preço contratado. Esta tentativa de garantir o recebimento incrementou os custos da cooperativa em aproximadamente 300 mil reais. No entanto, o que inicialmente parecia ser um mau negócio para o produtor (entregar a soja contratada a um valor menor que o de mercado) passou a ser um bom negócio em poucos dias, em função da queda repentina dos preços no mercado internacional para patamares inferiores aos estabelecidos. Este movimento reduziu novamente as pressões pela quebra de contratos.

Os reais prejuízos, no entanto, foram um efeito indireto da crise, em função da queda dos preços internacionais da soja. Considerando que a cooperativa tinha um estoque aproximado de 600 mil sacas, de propriedade dos associados, as quais poderiam ter sido comercializadas a 50 reais a saca e acabaram comercializadas em média a R\$ 35,00, o prejuízo direto dos agricultores pode ser estimado em algo em torno de R\$ 9 milhões. Além disso, esta queda de preços fez com que a cooperativa deixasse de ganhar em torno de 600 mil reais, por não ter comercializado o estoque de grãos já adquirido dos associados aos maiores preços ofertados pelo mercado (CAMNPAL, 2006).

Além dos custos financeiros diretos, este problema provocou uma série de outros transtornos como, por exemplo, o aumento do controle no recebimento de soja dos

associados, vistorias a todos os armazéns a fim de verificar a presença, ou não, de grãos tratados, constantes contatos com a empresa importadora para garantir o processo de exportação, suspensão temporária de transporte do grão para o porto e para as *trades*. Custos de transação estes que não existiam antes da configuração do problema.

A renegociação de cerca de 20% dos contratos estabelecidos com associados para o ano posterior a crise foi outra consequência do cenário estabelecido. Esta renegociação incluiu uma multa de 10% sobre o volume contratado para o caso de quebras de contrato, numa tentativa de evitar os custos *ex-post* ocasionados pela tentativa dos associados de quebrarem seus contratos para receber um valor maior pela saca de soja. No ano de 2004 valia a pena para o produtor pagar a multa contratual visando receber até R\$ 15,00 a mais por saca vendida.

De maneira geral, os prejuízos apurados diretamente em função do cenário estabelecido no caso China no ano de 2004 não foram de grandes proporções financeiras para a cooperativa, mas aumentaram a insegurança nas negociações internacionais. Esta insegurança refletiu-se no aumento do controle nas etapas do processo de exportação, no relacionamento da cooperativa com os associados, na negociação para a manutenção dos contratos com a importadora e com as *trades*, no recebimento da produção, na vistoria dos armazéns bem como da expedição dos carregamentos.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

O objetivo principal do estudo era encontrar a explicação para a identificação de efeitos sistêmicos oriundos de relações contratuais localizadas. A principal consequência do episódio analisado foi a variação de preços da soja no mercado internacional. As quebras contratuais ocorreram num momento em que a conjuntura pressionava os preços da soja para cima, deslocando o movimento dos preços para o sentido contrário.

Entendendo a rede de contratos estabelecidos para a exportação como uma rede interligada, percebe-se o efeito sistêmico de uma quebra de contrato nos vários níveis pelos quais o produto passa para chegar do produtor ao consumidor. O estudo de caso da CAMNPAL exemplifica o efeito sistêmico, mostrando que a cooperativa, como representante dos produtores, visando evitar a quebra de contrato, assume custos *ex-post*

para a manutenção do mesmo. Custo este, diretamente financeiro em relação ao importador internacional, e indiretamente financeiro, no caso de atrasos de envio de material e ampliação de controles no caso das *trades*.

O efeito sistêmico é percebido também para contratos que não tinham ligação direta com as exportações para a China, no momento em que o movimento dos importadores daquele país contribuem para o incremento de preços da soja, no momento em que aumentam a demanda no mercado internacional e depois reflete-se na queda drástica de preços do produto, quando suspendem as importações, alterando a relação oferta/demanda neste mesmo mercado. Novamente o caso específico exemplifica o efeito local do movimento, quando os associados da cooperativa pressionam pela quebra de contratos a fim de conseguirem preços mais significativos pela saca de soja, ofertados pelo mercado, do que os estabelecidos nas relações contratuais com a cooperativa.

Deve ser enfatizado que os contratos pressupõem deveres de conduta contratual como boa fé objetiva, confiança e lealdade. Estes deveres, no caso estudado, foram prejudicados pelo oportunismo dos agentes contratuais em vários níveis (seja pelos importadores chineses, seja pelos associados da cooperativa local). O movimento oportunista acaba prejudicando também a obtenção do fim supra-contratual, pois a CAMNPAL, para evitar a quebra de contratos assume custos ex-post e ajusta os contratos assumindo ações e custos inicialmente não previstos (taxas para seleção dos grãos junto à importadora e pagamento de bonificação por parte das sacas de soja entregues, visando evitar a quebra contratual).

De acordo com Menárd, a incompletude dos contratos contribui para o comportamento oportunista. Além disso, quanto maior for esta incompletude, maior tendem a ser os custos ex-post ao estabelecimento do próprio contrato, o que foi configurado no caso estudado. A percepção desta incompletude ocasiona insegurança aos agentes, que temem novos comportamentos oportunistas, promovendo modificações nas relações estabelecidas. As mudanças contratuais da cooperativa com seus associados, incluindo muitas contratuais, bem como o incremento dos controles por parte da cooperativa e das *trades*, são reflexo desta insegurança e exemplos de custos de transação oriundos de um comportamento oportunista de um agente.

Mediante a utilização do ferramental apresentado pela teoria sistêmica dos contratos e do estudo de um caso prático de repercussão mundial, buscou-se compreender melhor o encadeamento de fatores que envolvem uma quebra de contrato. Um fato ocorrido no nível contratual repercutiu para o nível sistemático e para o nível institucional, gerando modificações nas relações entre os agentes, ampliando os custos de transação e as salvaguardas contratuais.

Cabe enfatizar que, na prática, quando se discute sobre o descumprimento de relações contratuais através de ações judiciais, o que se considera como objeto de análise são as cláusulas contratuais. Dentre os princípios norteadores do processo, o juiz está baseado no princípio da verdade real, em que o mesmo analisaria livremente os fatos e as provas apresentadas pelas partes para formular o seu convencimento. Assim, é dos fatos que decorre a sua interpretação sobre a quebra contratual.

Porém, há que se considerar que entre os motivos de inadimplemento das obrigações, sem culpa do devedor, segundo previsão do artigo 393 do Código Civil (Lei nº 10.406/2002), figura a questão do caso fortuito e de força maior. O primeiro relacionado a coisas imprevistas e a segunda a eventos da natureza. Neste caso, o inadimplemento decorre de acontecimentos estranhos ou alheios à vontade das partes, não gerando responsabilidade pela parte que não cumpriu o contrato. Este elemento legal dá indicativos de que aspectos sistêmicos podem e devem ser considerados quando se está julgando uma causa.

Pode-se defender que uma compreensão sistêmica possibilita que, em uma ação judicial, onde as partes foram influenciadas por repercussões econômicas como a descrita no caso estudado, o julgador possa compreender a dinâmica das redes contratuais, a influência das instituições nacionais e internacionais, e possa proferir uma decisão com base em mais elementos do que apenas as cláusulas de um contrato de compra e venda, e que sua decisão também tenha repercussão sistêmica, auxiliando no reencontro do equilíbrio dinâmico do mercado quando este tiver sido abalado por uma desarmonia no sistema.

REFERÊNCIAS

BERTALANFFY, Ludwig Von. **Teoria General de los Sistemas**. México: Fondo de Cultura Económica. 1979.

- CANARIS, Claus – Wilhelm. **Pensamento sistemático e conceito de sistema na ciência do direito**. Trad. A. Menezes Cordeiro, 2. ed. Lisboa: Calouse Gulbenkian, 1996.
- CANMPAL. Arquivos internos da CANMPAL. Nova Palma: CANMPAL, 2006.
- CANMPAL. **Histórico e produtos da empresa**. Disponível em: <<http://www.camnpal.com.br/emphist.html>>. Acesso em: 10 jan. 2007.
- CEPEA. Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada. **Agromensal**. Disponível em: <<http://www.cepea.esalq.usp.br/agromensal>>. Acesso em: 14 jun. 2005.
- COSTA, Judith Martins. O direito privado como um “sistema em construção” – as cláusulas gerais no projeto do código civil brasileiro. *In: Revista dos Tribunais*. São Paulo, n. 753, jul. 1998.
- DOUMA; SUTSE; SCHREUDER. Transaction cost economics. *In: Economic approaches to organizations*. Europe: Prentice Hall, 1998.
- FARINA, M. Q., AZEVEDO, P. F. de & SAES, M.S.M., **Competividade: Mercado, Estado e Organizações**. São Paulo: Singular, 1997.
- KLEIN, Julie T. **Interdisciplinarity: history, theory & practice**. Detroit: Wayne State University Press, 1990.
- LORENZETTI, Ricardo L. Esquema de uma teoria sistêmica del contrato. *In: Revista de Direito do Consumidor*. São Paulo: RT, 2000a.
- LYOTARD, Jean-François. **A condição pós-moderna**. Trad. Ricardo Corrêa Barbosa, 7. ed. Rio de Janeiro: José Olympio, 2002.
- MACEDO JR. Ronaldo Porto. **Contratos relacionais e defesa do consumidor**. Rio de Janeiro: Max Limonad, 1998.
- MACNEIL, Ian. **The new social contract. A inquiry into modern contract relations**, New Haven: Yale Univ, 1980.
- MARQUES, Cláudia Lima. Direitos básicos do consumidor na sociedade pós-moderna de serviços: o aparecimento de um sujeito novo e a realização de seus direitos. *In: Revista de Direito do Consumidor*. São Paulo: RT. v. 35, p. 62-96, 2000.
- MÉNARD, C. Une nouvelle approche de l’agro-alimentaires: l’économie néo-institutionnelle. **Économie Rurale**. p.186-196, 2000.
- MOSSET ITURRASPE, Jorge. **Contratos conexos: grupos y redes de contratos**. Buenos Aires: Rubinzal – Culzoni, 2002.
- NICOLAU, J. A. **A organização das cadeias agroindustriais de arroz irrigado e frango de corte: uma abordagem de custos de transação**. São Paulo : FEA/USP, 1994. (Tese de Doutorado em Economia).
- NORTH, D. C. **Custos de transação, instituições e desempenho econômico**. Rio de Janeiro: Instituto Liberal, 1994.
- OLIVEIRA, Carlos Augusto C. N. V. de. **O surgimento das estruturas híbridas de governança na indústria de energia elétrica no Brasil : a abordagem institucional dos custos de transação**. Florianópolis : UFSC, 1998. (Dissertação de Mestrado em Economia Industrial.)

SIMON, Herbert. A psicologia das decisões administrativas. In: **Comportamento administrativo**: estudo dos processos decisórios nas organizações administrativas. Rio de Janeiro: Aliança para o Progresso, 1965.

THEODORO JÚNIOR, Humberto. **Curso de direito processual civil**. 18. ed. Rio de Janeiro: Forense, 1996.

WILLIAMSON, Oliver E. **The mechanisms of governance**. New York: Oxford, 1996.

Artigo recebido em: 07/11/2008

Artigo aprovado em: 20/12/2008