

**HUGO TUBONE YAMASHITA**

**A ANÁLISE DOS ARRANJOS HÍBRIDOS DE CONTRATAÇÃO: A  
EXPRESSÃO DO FENÔMENO COOPERATIVO ENTRE O MERCADO E A  
HIERARQUIA**

**Tese de Doutorado**

**Prof. Titular Dr. Fernando Campos Scaff**

**UNIVERSIDADE DE SÃO DE PAULO**

**FACULDADE DE DIREITO**

**São Paulo**

**2020**



**HUGO TUBONE YAMASHITA**

**A ANÁLISE DOS ARRANJOS HÍBRIDOS DE CONTRATAÇÃO: A  
EXPRESSÃO DO FENÔMENO COOPERATIVO ENTRE O MERCADO E A  
HIERARQUIA**

Tese apresentada à Banca Examinadora do Programa de Pós-Graduação em Direito da Faculdade de Direito da Universidade de São Paulo, como exigência parcial para obtenção do título de Doutor em Direito, na área de concentração de Direito Civil, sob orientação do Prof. Titular Dr. Fernando Campos Scaff.

**UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO**

**FACULDADE DE DIREITO**

**São Paulo**

**2020**

Catálogo da Publicação  
Serviço de Biblioteca e Documentação  
Faculdade de Direito da Universidade de São Paulo

---

Yamashita, Hugo Tubone

A Análise dos Arranjos Híbridos de Contratação: A expressão do Fenômeno Cooperativo entre o Mercado e a Hierarquia ; Hugo Tubone Yamashita ; orientador Fernando Campos Scaff -- São Paulo, 2020.

385

Tese (Doutorado - Programa de Pós-Graduação em Direito Civil) - Faculdade de Direito, Universidade de São Paulo, 2020.

1. Contratos . 2. Empresas. 3. Boa-fé. 4. Cooperação. I. Scaff, Fernando Campos , orient. II. Título.

---

**Às minhas avós, o leste e o oeste.**



## ÍNDICE

<b>RESUMO</b> .....	8
<b>ABSTRACT</b> .....	10
<b>RESUMÉ</b> .....	12
<b>INTRODUÇÃO</b> .....	14
<b>I. DA COMPLEXIDADE DOS ARRANJOS CONTRATUAIS ATRAVÉS DOS TEMPOS: RESPOSTAS DO SUBSISTEMA DO DIREITO ÀS NECESSIDADES DO SUBSISTEMA EMPRESARIAL</b> .....	20
<b>1. Os Contratos de Intercâmbio: da clássica visão contratualista</b> .....	20
<b>2. Os Contratos de Associação: da necessidade de agrupamento de indivíduos</b> .....	26
<b>2.1. Do esboço histórico da formação dos tipos societários</b> .....	26
<b>2.2. Da natureza jurídica dos contratos de associação</b> .....	32
<b>3. Os Arranjos Híbridos de Contratação: da necessidade de novos arranjos empresariais</b> .....	45
<b>3.1. Das alterações no modal econômico: a especialização flexível</b> .....	45
<b>3.2. Novas formas de contratar: os híbridos entre o mercado e a hierarquia</b> .....	51
<b>3.3. A Teoria Relacional como antecedente aos arranjos híbridos</b> .....	57
<b>3.4. Os arranjos híbridos na dogmática jurídica</b> .....	65
<b>II. DA ESTRUTURA ECONÔMICA E JURÍDICA DOS ARRANJOS DE CONTRATAÇÃO HÍBRIDA</b> .....	82
<b>1. Das distinções da estrutura econômica subjacentes aos arranjos cooperativos: a relação de instrumentalidade entre as prestações</b> .....	82
<b>2. Da coligação contratual e o fenômeno cooperativo</b> .....	94
<b>3. Os arranjos híbridos sob a perspectiva das redes de contratos</b> .....	108
<b>3.1. Do estado da arte em torno da questão</b> .....	108
<b>3.2. As redes de contratos na casuística</b> .....	134
<b>III. DAS PRINCIPAIS CARACTERÍSTICAS DO ARRANJOS DE NATUREZA HÍBRIDA</b> .....	146
<b>1. O empreendimento comum nos arranjos híbridos</b> .....	146
<b>1.1. A natureza jurídica do empreendimento comum</b> .....	146
<b>1.2. Da intensificação dos deveres de cooperação em face do projeto comum</b> .....	159
<b>2. Negócios firmados em caráter de personalidade: a confiança ainda mais reforçada</b> .....	181
<b>3. O aspecto evolutivo dos arranjos contratuais de natureza híbrida: a relevância do elemento temporal</b> .....	184

4.	A repartição do risco nos contratos híbridos: áleas individuais, mas interdependentes .....	196
5.	O aspecto igualitário entre os participantes dos contratos híbridos .....	201
6.	Estabelecimento de regras alternativas de resolução de disputas .....	214
7.	Caráter eminentemente empresarial.....	216
IV.	DO REGRAMENTO APLICÁVEL AOS ARRANJOS DE NATUREZA HÍBRIDA .....	218
1.	Do processo de formação dos contratos híbridos .....	218
2.	Dos efeitos da coligação contratual.....	224
3.	Do término dos contratos de natureza híbrida.....	230
3.1.	Da extinção do vínculo contratual por fatos contemporâneos ao seu surgimento: os vícios de consentimento .....	233
3.2.	Da extinção do vínculo contratual por fatos supervenientes ao seu surgimento .....	240
3.2.1.	Do término contratual por vontade das partes .....	240
3.2.2.	Da alteração de circunstâncias durante a vida do contrato: a onerosidade excessiva .....	249
3.2.3.	Do término contratual decorrente de incumprimento de uma das partes .....	261
3.2.4.	Do inadimplemento recíproco.....	269
3.2.5.	Do término do contrato pela frustração do projeto comum .....	274
3.3.	Da liquidação da relação contratual.....	277
3.3.1.	A liquidação da prestação instrumental .....	278
3.3.2.	A liquidação da prestação final.....	288
3.4.	Das obrigações contratuais vigentes após o fim da relação contratual.....	301
4.	Das vicissitudes das redes de contratos .....	302
4.1.	Da relação interna entre os membros de uma rede contratual.....	310
4.1.1.	Da relação de rede: a natureza jurídica do vínculo intersubjetivo gerado pelo contato negocial .....	310
4.1.2.	Das implicações da adoção do regime negocial às relações de rede .....	332
4.1.3.	Da repartição de vantagens auferidas pelo ente central da rede .....	340
4.2.	Da relação externa entre os membros de uma rede contratual .....	345
4.3.	Há a necessidade de criação de um regime específico? .....	357
V.	CONCLUSÃO.....	362
	BIBLIOGRAFIA .....	374



## RESUMO

Hugo Tubone Yamashita. A Análise dos Arranjos Híbridos de Contratação: A expressão do fenômeno cooperativo entre o Mercado e a Hierarquia. 15.1.2020. 382 páginas. Doutorado - Faculdade de Direito da Universidade de São Paulo, São Paulo, 15 de janeiro de 2020.

A presente tese volta-se à análise dos arranjos híbridos de contratação, negócios voltados, essencialmente, à organização da atividade empresarial, mas cujos elementos constitutivos não se amoldam, inteiramente, nem aos paradigmas do contrato de intercâmbio, tampouco àqueles de natureza associativa. A constante pressão por inovação tecnológica a que estão submetidos os agentes econômicos elevou, acentuadamente, a frequência de tais arranjos nas últimas décadas. Sem, efetivamente, agruparem-se, sob uma mesma rígida unidade hierárquica, os entes empresariais passaram a se valer de estruturas cooperativas flexíveis, com traços de associação, mas sob a forma de contratos comutativos. Espalhou-se, assim, uma miríade de novos arranjos contratuais, com arrimo na cooperação entre entes empresariais, que assumem os mais variados formatos, abarcando desde contratos bilaterais de cooperação até complexas redes contratuais de inúmeros participantes. Esses novos modelos organizativos introduzem à estrutura contratual deveres e direitos diversos dos que inspiraram as regras existentes em grande parte dos ordenamentos nacionais. Apesar da já larga utilização dos modelos cooperativos na *práxis* negocial, os analistas jurídicos ainda não absorveram, por completo, as nuances de tais arranjos e suas implicações para o regramento hoje existente. Prova disso reside tanto no, relativamente, reduzido material produzido pela doutrina sobre a matéria, quanto na ausência de uniformidade de tratamento das cortes estatais a respeito de questões atinentes ao assunto. Assim, o objetivo deste trabalho é investigar as principais características desses arranjos cooperativos e buscar, tanto quanto possível, descobrir as implicações que tais traços trazem ao conteúdo normativo já existente em torno dos contratos empresariais. Na primeira parte da tese, salienta-se a existência de um eixo sobre o qual estariam dispostos os arranjos de contratação híbrida, cujos polos seriam, de um lado, os contratos de intercâmbio (mercado) e, de outro, os de associação (hierarquia). Na segunda parte, analisa-se a estrutura jurídica dos arranjos híbridos e suas distinções quanto aos contratos de intercâmbio e de associação. No terceiro capítulo deste trabalho, objetivou-se a traçar as características elementares desses arranjos. Na quarta seção, averiguam-se os potenciais impactos dos caracteres diferenciados dos negócios cooperativos ao quadro normativo existente, no Direito Brasileiro, em matéria de

Direito Contratual. Por fim, na quinta e última parte, encerra-se a investigação e apresentam-se as principais conclusões alcançadas.

Palavras-chave: contratos empresariais; arranjos híbridos; contratos de colaboração; cooperação; redes contratuais; boa-fé objetiva.

## ABSTRACT

Hugo Tubone Yamashita. *The Analysis of Hybrid Contractual Arrangements: The Manifestation of the Cooperative Phenomenon between the Market and Hierarchy*. 1.15.20. 382 pages. Doctorate. Faculty of Law, University of São Paulo, São Paulo, January 15th, 2020.

This thesis focuses on the analysis of hybrid contractual arrangements, business essentially focused on the organization of entrepreneurial activity, but which the constitutive elements are not entirely suitable to the paradigms of the exchange contract, nor those of an associative nature. The ongoing pressure for technological innovation to which economic agents are subject has markedly increased the frequency of such arrangements in last decades. Considering there is no effective grouping under the same rigid hierarchical unit, business entities began to rely on flexible cooperative structures with traces of association, but as commutative contracts. This led to a myriad of new contractual arrangements, with support for cooperation among business entities, which take several formats, covering bilateral cooperation contracts to complex contractual networks of a number of participants. These new organizational models introduce to the contract structure different duties and rights from those that inspired the existing rules in much of the national statutes. Despite the broad application of cooperative models in business *praxis*, legal analysts have not yet fully absorbed the nuances of such arrangements and their implications for current ruling. This is evidenced both in the relatively small material produced by the doctrine on the subject and in the lack of uniformity in the treatment of state courts with regard to matters concerning the subject. Thus, this paper aims to investigate the main characteristics of these cooperative arrangements and seek, as much as possible, to discover the implications that such traits bring to the existing normative content concerning business contracts. In the first part of the thesis, we highlight the existence of an axis on which hybrid contracting arrangements would be arranged, which poles would be, on the one hand, exchange contracts (market) and, on the other hand, those of association contracts (hierarchy). In the second part, the legal structure of hybrid arrangements and their distinctions regarding exchange and association contracts are analyzed. In the third chapter of this paper, the aim is to trace the elementary characteristics of these arrangements. In the fourth section, we investigate the potential impacts of the different character of cooperative business to the existing legal framework in

Brazilian Law, concerning Contract Law. Finally, in the fifth and last part, the investigation is closed and the main conclusions reached are presented.

Keywords: entrepreneurial contracts; hybrid contracts; cooperation agreements; cooperation; contractual networks; good faith.

## RESUMÉ

Hugo Tubone Yamashita. L'Analyse Des Accords Hybrides De L'Embauche: La Manifestation Du Phénomène Coopératif Entre Le Marché Et La Hiérarchie. 15.1.20. 382 pages. Doctorat. Faculté de Droit de L'Université de São Paulo, São Paulo, 15 janvier 2020.

La présente thèse se concentre sur l'analyse des accords hybrides de l'embauche, les affaires concernant l'organisation de l'activité des entreprises, mais dont les éléments constitutifs ne correspondent pas entièrement aux paradigmes du contrat d'échange, ni à ceux de la nature associative. La pression constante pour l'innovation technologique à laquelle sont soumis les agents économiques a considérablement accru la fréquence de ces accords au cours des dernières décennies. Sans se regrouper efficacement sous la même unité hiérarchique rigide, les entités commerciales ont commencé à s'appuyer sur des structures coopératives flexibles avec des traces d'association, mais sous le format de contrats commutatifs. Cela a conduit à une multitude de nouveaux accords contractuels, avec un soutien à la coopération entre les entités d'entreprise, qui prennent les formats les plus variés, comprenant des contrats de coopération bilatérale aux réseaux contractuels complexes de nombreux participants. Ces nouveaux modèles d'organisation introduisent dans la structure contractuelle des devoirs et des droits différents de ceux qui ont inspiré les règles existantes dans la plupart des ordres nationaux. Malgré l'utilisation généralisée des modèles coopératifs dans le *praxis* des affaires, les analystes juridiques n'ont pas encore pleinement absorbé les nuances de ces accords et leurs implications pour le règlement existant actuellement. La preuve de ce qui est dit est à la fois dans le matériel relativement restreint produit par la doctrine sur la matière et dans le manque d'uniformité dans le traitement des tribunaux étatiques en ce qui concerne les questions le concernant. Ainsi, l'objectif de cet étude est d'examiner les principales caractéristiques de ces accords de coopération et de chercher, dans la mesure du possible, à découvrir les implications que de tels traits apportent au contenu normatif déjà existant autour des contrats des entreprises. Dans la première partie de la thèse, on souligne l'existence d'un axe sur lequel s'organiseraient des accords de l'embauche hybrides, dont les pôles seraient, d'une part, les contrats d'échange (marché) et, d'autre part, les contrats d'association (hiérarchie). Dans la deuxième partie, on analyse la structure juridique des accords hybrides et leurs distinctions concernant les contrats d'échange et d'association. Dans le troisième chapitre de cet étude, l'objectif était de retracer les caractéristiques élémentaires de ces accords. Dans la quatrième section, on vérifie les impacts potentiels du caractère

différencié des affaires coopératives sur le cadre réglementaire existant en droit brésilien dans le domaine du droit des contrats. À la fin, dans la cinquième et dernière partie, l'enquête est finie et les principales conclusions dégagées sont présentées.

Mots-clés: contrats commerciaux; accords hybrides; contrats de coopération; coopération; réseaux contractuels; bonne foi.

## INTRODUÇÃO

“Direito e economia completam-se, posto que se valham de técnicas diferentes”.<sup>1</sup> Tal anotação é da lavra do saudoso professor CAIO MÁRIO, em seus valiosos comentários a respeito do direito dos contratos. Segundo o jurista, tanto o fenômeno jurídico quanto o econômico são fatos sociais, na medida em que estão, estreitamente, relacionados aos comportamentos humanos. Diferem entre si, no entanto, quanto aos graus de flexibilidade (“as instituições econômicas são menos tradicionais porque mais suscetíveis de flutuações”) e obrigatoriedade (a instituições econômicas “são menos obrigatórias do que as jurídicas, porque seu caráter coercitivo nem sempre é reforçado por uma sanção organizada”).<sup>2</sup> A relação de complementariedade, nesse aspecto, residiria, essencialmente, no fato de que ambas as ciências jurídica e econômica “têm em vista que, se os bens existem por sua utilidade econômica, somente adquirem esta utilidade graças aos direitos que o homem exerce sobre eles”.<sup>3</sup>

Ao abordar a relação entre o saber jurídico contratual e as formas de organização da atividade econômica, RONALDO PORTO MACEDO, sem destoar do mestre civilista, registra que “a prática de troca de mercado de um dado modo de organização industrial é a fonte da imagem do mercado de trocas específicas de uma dada teoria contratual”.<sup>4</sup> Afinal, os operadores do direito, ao formularem os princípios jurídicos, fundam-se sobre a existência de uma certa forma modal de troca econômica. Sempre que esta muda, muda também a imagem modal de mercado utilizada pela ciência do Direito.<sup>5</sup> Bem, por isso, que, ASCARELLI, há muito, já observava que “é o comerciante e não o jurista quem cria o Direito Comercial”.<sup>6</sup>

Nas últimas décadas, a cooperação entre agentes econômicos elevou-se, acentuadamente,<sup>7</sup> com os mais diversos objetivos: **(i)** a repartição do risco econômico de

---

<sup>1</sup>- PEREIRA, Caio Mário da Silva. *Instituições de Direito Civil: contratos, declaração unilateral de vontade e responsabilidade civil*. Rio de Janeiro: Forense, 2018, p. 542.

<sup>2</sup>- PEREIRA, Caio Mário da Silva. *Instituições de Direito Civil: contratos...*, pp. 542-543.

<sup>3</sup>- PEREIRA, Caio Mário da Silva. *Instituições de Direito Civil: contratos...*, pp. 542-543.

<sup>4</sup>- MACEDO, Ronaldo Porto. *Contratos Relacionais e Defesa do Consumidor*, São Paulo: Revista dos Tribunais, 2006, pp. 84-85.

<sup>5</sup>- MACEDO, Ronaldo Porto. *Contratos Relacionais...*, p. 86.

<sup>6</sup>- PEREIRA, Caio Mário da Silva. *Instituições de Direito Civil: contratos...*, p. 543.

<sup>7</sup>- PINHEIRO, Luís de Lima. *Contrato de Empreendimento Comum (Joint Venture) em Direito Internacional Privado*, Lisboa: Almedina, 2003, p. 39.

investimentos entre mais de uma entidade (usual em setores de exploração do petróleo, na construção civil, em áreas de pesquisa); **(ii)** criação de entes para atuação em determinada fase do circuito produtivo; **(iii)** ingressos em mercados locais, especialmente no contexto da internacionalização da economia; **(iv)** o compartilhamento de recursos tecnológicos, especialmente com fins de transferência ou complementariedade; e **(v)** o aproveitamento de vantagens financeiras, com a associação de empresas de países diversos, visando às melhores condições de crédito.<sup>8</sup> Para dar azo à estratégia cooperativa, ou os agentes econômicos recorrem à fusão de empresas, com a perda da independência de uma das partes, ou há o estabelecimento de laços de cooperação, por meio de um agrupamento de sociedades, com a formação de uma entidade dotada ou não de personalidade jurídica própria, ou por meio da celebração de instrumentos contratuais.<sup>9</sup>

A despeito dessa intensificação na adoção de modelos cooperativos pelos agentes econômicos, LIMA PINHEIRO pontua não ter havido, em grau correspondente, um crescimento do interesse dos estudiosos do Direito Privado sobre a matéria.<sup>10</sup> CEVENINI, nesse aspecto, observa que a comunidade jurídica, talvez pela ausência de conhecimento técnico dos operadores do Direito em outros campos do saber (ex.: administração, ciência da computação etc.), nem mesmo têm considerado certos arranjos cooperativos, utilizados, amplamente, em determinados segmentos da atividade econômica, como fenômenos merecedores de análise científica.<sup>11</sup> Na opinião de AMSTUTZ, a ciência do Direito Privado, fiel ao axioma “*quod non est in actis non est in mundo*”, teria, assim, enclausurado-se em si própria,<sup>12</sup> ignorando a realidade negocial. Por isso, é, para ele, premente que se busque uma forma de colher as observações dos demais ramos do conhecimento, para que aquelas sejam, ato contínuo, e de modo cuidadoso, integradas ao sistema jurídico.<sup>13</sup>

---

<sup>8</sup>- PINHEIRO, Luís de Lima. *Contrato de Empreendimento Comum...*, pp. 63-68. De modo semelhante à LIMA PINHEIRO, HELENA BRITO, justifica o “movimento de união de empresas” a partir de (i) razões técnicas (racionalização da produção), (ii) razões financeiras (mobilização de capital necessário a um grande empreendimento) e (iii) razões comerciais (melhorias no atendimento à clientela, face ao alargamento de mercados). E, como bem destaca TRANCHANT, “[c]’est souvent l’importance des enjeux économiques qui conduit les parties à passer d’une simple collaboration issue du contrat à une véritable coopération contractuelle” (TRANCHANT, Laetitia. *La cotraitance*. Aix-en-Provence: PUAM, 2004, p. 246).

<sup>9</sup>- BRITO, Maria Helena. *O contrato de concessão comercial...*, pp. 204-205.

<sup>10</sup>- PINHEIRO, Luís de Lima. *Contrato de Empreendimento Comum...*, p. 39.

<sup>11</sup>- CEVENINI, Claudia. *Virtual Enterprises: legal issues of the on-line collaboration between undertakings*. Milano: Giuffrè, 2003, pp. 6-7.

<sup>12</sup>- AMSTUTZ, Marc. The Nemesis of European Private Law: Contractual Nexus as a Legislative Conundrum. In: GRUNDMANN, Stefan; CAFFAGI, Fabrizio; VETTORI, Giuseppe (coord.). *The Organizational Contract: From Exchange to Long-Term Cooperation in European Contract Law*. Burlington: Ashgate, 2013, p. 324.

<sup>13</sup>- AMSTUTZ, Marc. The Nemesis of European..., p. 324.



LORENZETTI, ao tratar do que denomina de “*la crisis de la tipicidad*”, identifica o fato de que, em função das diversas mutações sociais da pós-modernidade, os tipos contratuais, tão cuidadosa e rigidamente, pensados pelo legislador, têm caído em desuso e passaram a ser substituídos por novos modelos contratuais oriundos do costume, das leis especiais e da vontade dos particulares.<sup>14</sup> No entanto, a despeito da miríade de novos arranjos de organização da atividade empresarial, o jurista argentino observa que “*los individuos no pueden ser tan originales, de modo de ser absolutamente distintos los unos de los otros, en cuanto a sus intereses económicos*”.<sup>15</sup> Assim, ao invés de “*establecer un concepto previo de origen estatal al que los contratantes deben ajustarse*”, cabe aos operadores do Direito “*observar la conducta de los particulares y extraer de ellos reglas generalizables sobre los propósitos que persiguen y las técnicas que utilizan para obtenerlos*” – tudo de forma a ordenar as novas formas de contratação, segundo as finalidades perseguidas “*dentro de una sociedad determinada y en un tiempo dado*”.<sup>16</sup> A classificação de fenômenos diversos, mediante o “estabelecimento de comparações, abstrações e generalizações”, é elementar para o raciocínio jurídico, processo pelo qual “o jurista opera (ou deve operar) por via de processos racionais e argumentativos aptos a serem compreendidos e descritos de forma lógica, ainda que os argumentos se apoiem não apenas na lógica formal, mas igualmente na experiência”.<sup>17</sup>

É, nesse contexto, que as formas *híbridas* de contratação - descoberta, relativamente, recente dos estudiosos do Direito Privado, como modo de organização da atividade econômica substituta da integração vertical -<sup>18</sup> têm desafiado juristas na exata compreensão do fenômeno cooperativo. Situados, como se verá adiante, no eixo em cujas extremidades estão, de um lado, os contratos de *intercâmbio*, e, de outro, os contratos de *sociedade*, os *híbridos*, diferentemente de ambos, ainda não foram, totalmente, absorvidos pela dogmática

---

<sup>14</sup>- LORENZETTI, Ricardo Luis. *Tratado de Los Contratos*, Tomo I, Buenos Aires: Rubinzal Culzoni, 2000, p. 15.

<sup>15</sup>- LORENZETTI, Ricardo Luis. *Tratado de Los Contratos...*, p. 21.

<sup>16</sup>- LORENZETTI, Ricardo Luis. *Tratado de Los Contratos...*, p. 21.

<sup>17</sup>- MARTINS-COSTA, Judith. *A boa-fé no Direito Privado, critérios para sua aplicação*. São Paulo: Marcial Pons, 2015.

<sup>18</sup>- WEITZENBOECK, Emily M. *A legal framework for emerging business models: dynamic networks as collaborative contracts*. Northhampton: Edward Elgar, 2012, pp. 296-297.

jurídica.<sup>19-20</sup> Para alguns, ainda sem a exata compreensão desse novo modal econômico, haveria a necessidade de refundação da teoria geral dos contratos. Para outros, como LEQUETTE, essa tal refundação seria dispensável; em realidade, ao invés de se buscar a transformação dos modelos, tradicionalmente, considerados pela dogmática jurídica, haveria que se “*proceder à une diversification de ses modèles*”.<sup>21</sup> Como exemplos de arranjos de contratação híbrida, podem-se citar os contratos de produção integrada no agronegócio, contratos de distribuição, contratos de franquia, contratos de aliança, entre outros.<sup>22</sup>

A conferir ainda mais complexidade à questão, agrega-se à discussão a organização dessa multiplicidade de novos modelos de contratos, sob a forma de redes contratuais. TEUBNER, um dos mais proeminentes analistas da matéria, salienta que não apenas a lei, como também os próprios operadores do Direito, ainda não conferem o tratamento adequado às redes de contratos: “[I]awyers tend to dismiss networks as merely ‘one of numerous new term creating of the more recent legal debate that lay an unfounded claim to novelty’”.<sup>23</sup> Essa omissão do meio jurídico – que se mantém preso ao rígido esquema “contrato-associação” – ao fenômeno das redes acaba por contribuir para a ocorrência de diversas falhas de funcionamento nesse já bastante usual esquema de organização empresarial.<sup>24</sup> Surgem, assim, problemas atinentes à coordenação interna das redes, ao permanente conflito de interesses entre os membros da rede, à assimetria das relações de poder, às externalidades negativas geradas pelas atividades dessa coletividade etc. Em demonstração de sua visão, absolutamente, pessimista quanto ao modo como tais questões vêm sendo tratadas pela

---

<sup>19</sup>- FORGIONI, Paula Andrea. *Teoria Geral dos Contratos Empresariais*. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2 ed., 2016, p. 154.

<sup>20</sup>- MÉNARD, Claude. The economics of hybrid organization. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, v.160, 2004, p. 346-347.

<sup>21</sup>- LEQUETTE, Suzanne. *Le contrat-coopération: contribution à la théorie générale du contrat*. Paris: Economica, 2012, p. 6. Em outro trecho, a autora comenta: “[c]’est dire que le renouvellement de la théorie générale exige plus une diversification des règles que leur transformation. Comme cela a pu être démontré dans la première partie, la structure du contrat varie selon la fonction économique typique qu’il remplit. Il convient donc de rechercher dans quelle mesure chacune de ces structures typique commande l’applications d’un ensemble cohérent de règles. C’est pourquoi l’on va s’employer à essayer de construire, en marge de la théorie classique, une théorie propre o contrat-coopération” (p. 237).

<sup>22</sup>- MÉNARD, Claude. The economics of hybrid..., pp. 348-350.

<sup>23</sup>- TEUBNER, Gunther. ‘And if by Beelzebub Cast out Devils, ...’: An Essay on the Diabolics of Network Failure. In: GRUNDMANN, Stefan; CAFFAGI, Fabrizio; VETTORI, Giuseppe (coord.). *The Organizational Contract: From Exchange to Long-Term Cooperation in European Contract Law*. Burlington: Ashgate, 2013, p. 115.

<sup>24</sup>- Como bem destaca TEUBNER, “[c]orporate networks have by now assumed a solid place in regulated markets, ranging from energy to telecommunications markets, from bank to networks to transport and air traffic networks” (‘And if by Beelzebub Cast out Devils, ...’, p. 115). No entanto, “the law’s answer exhausts itself in the concept of bilateral contracts” (p. 115).

escolástica, o autor germânico proclama: “[o]ne is almost tempted to pen the second volume to a provocative book, to be entitled ‘The Private Law Against Society’”.<sup>25</sup>

Especialmente no espaço nacional, o cenário é ainda mais grave: a dogmática brasileira é carente de análises mais profundas a respeito dos arranjos híbridos de contratação. Há pouco ou quase nada escrito a respeito da temática, de uma maneira mais abrangente, e visando a identificar os vetores comuns a esses modelos de organização negocial. O mais comum é que sejam analisados, individualmente, cada um dos tipos contratuais que se enquadrariam em referida categoria, o que não permite - ou dificulta - a formulação de uma teoria geral, tencionada a identificar o regime jurídico que lhes seria aplicável. Para PAULA FORGIONI, o desinteresse dos antigos pela matéria reveste-se, em realidade, pela pouca relevância que os negócios, que denomina “colaborativos”, detinham, no passado, frente ao mundo empresarial.<sup>26</sup>

A consequência da escassa produção nacional a respeito do tema dificulta que, na prática, soluções adequadas (i.e., compreendidas como razoáveis pelos agentes de mercado) sejam conferidas a esses arranjos negociais, especialmente em situações de crise contratual. Essa ausência de arcabouço jurídico adequado para enfrentar questões relacionadas aos arranjos de contratação híbrida gera um ambiente de insegurança à utilização de referidas estruturas. É exatamente, nesse aspecto, que partilhamos do sentimento de PAULA FORGIONI, uma das raras estudiosas da questão na doutrina nacional:

*"Muitas das questões aqui abordadas estão em aberto, e as conclusões que exsurtem visam mais a pôr em ordem, explicar, enfim, clarificar o que ainda se tem por complicado; não se busca construir uma teoria geral completa sobre o tema. Esta é mais uma função reservada à dogmática comercialista nos próximos anos: erigir a*

<sup>25</sup>- TEUBNER, Gunther. ‘And if by Beelzebub Cast out Devils, ..., p. 116.

<sup>26</sup>- FORGIONI, Paula Andrea. *Teoria Geral dos Contratos ...*, p. 195. PAULA FORGIONI não deixa qualquer dúvida a respeito escassez com que o tema é tratado: “[a] doutrina tem se descurado dos contratos de colaboração: a literatura a seu respeito é avara. Há referências esparsas ao tema, normalmente ligadas aos contratos de longa duração ou aos contratos-quadro, referidos pela doutrina francesa. Tudo faz crer que, porque no passado a utilização desse tipo de negócio era reduzida, não se costumava dedicar maior atenção a seu estudo. (...) MASSIMILIANO GRANIERI indica as seguintes razões para esse ostracismo: [i] ideologia individualista inspiradora do instituto do contrato, exaltando o papel do consenso e impedindo a consideração de valores externos; [ii] assunção da compra e venda como modelo dominante e originário do negócio jurídico e [iii] consideração do contrato como algo instantâneo e fechado, que não produz efeitos externos [Il tempo e il contratto, 55 e ss.]. No entanto, uma das principais razões do pouco interesse doutrinário e jurisprudencial pelos contratos associativos interempresariais é que, outrora, não assumiam a importância de que hoje se revestem” (FORGIONI, Paula Andrea. *Teoria Geral dos Contratos...*, p. 193).

*disciplina jurídica dessa categoria contratual, em prol do 'interesse geral do comércio' e do desenvolvimento da economia".<sup>27</sup>*

Tal perspectiva somente vem a confirmar a necessidade de se buscar a identificação das características elementares desses arranjos contratuais de natureza híbrida, a fim de se auxiliar na construção de um eventual arcabouço de regras aplicáveis ao fenômeno - um “tipo mínimo”, no linguajar de LORENZETTI,<sup>28</sup> buscando “*establecer nociones generales en determinados grupos de contratos, pero dejando un amplio campo a la autonomia privada*”.<sup>29</sup> Sem, contudo, termos a pretensão de construir, nesse singelo trabalho, um regime jurídico aplicável a todos arranjos de contratação híbrida, cremos que a análise ampla do fenômeno pode, porventura, cooperar com a regulação<sup>30</sup> desses fatos econômicos e, assim, auxiliar a prevenir a ocorrência das já destacadas falhas de funcionamento dos arranjos de natureza híbrida.<sup>31</sup>

Por tudo isso, aceitamos o desafio de estudar o tema em questão, acreditando que, caso logremos êxito na empreitada, haverá, de fato, uma contribuição original à ciência jurídica nacional.

---

<sup>27</sup>- FORGIONI, Paula Andrea. *Teoria Geral dos Contratos ...*, p. 154.

<sup>28</sup>- LORENZETTI, Ricardo Luis. *Tratado de Los Contratos...*, p. 19. Segundo o autor, a partir da crise da tipicidade, passou a se pensar em um “tipo mínimo”, “*menos exaustivos y detallista, pero más efectivo para enfrentar los câmbios*” (p. 19).

<sup>29</sup>- LORENZETTI, Ricardo Luis. *Tratado de Los Contratos...*, p. 19.

<sup>30</sup>- Como explica COLLINS, “[t]he word regulation (...) is a generic term to describe any system of rules intended to govern the behavior of its subjects. Law provides one type of regulation, but it is only one of many types of social regulation such as custom, convention, and organized bureaucracies. The term regulation is often used in a much narrower sense to describe a distinctive set of techniques used by states to control the operations of markets. In this narrow sense, regulation concerns the work of specialized agencies (regulators) vested with the power to control distortions of competition in the market (market failures), to protect participants in markets, and to guard against undesirable external effects of markets such as pollution. I am content to pick up on this resonance of the word regulation, provided it is understood that we should not presuppose that specialized regulatory agencies and codes are the sole type of legal mechanism. The private law of contract enforced by the ordinary courts is equally a form of legal regulation” (COLLINS, Hugh. *Regulating contracts*. Oxford: Oxford University Press, 2004, p. 7).

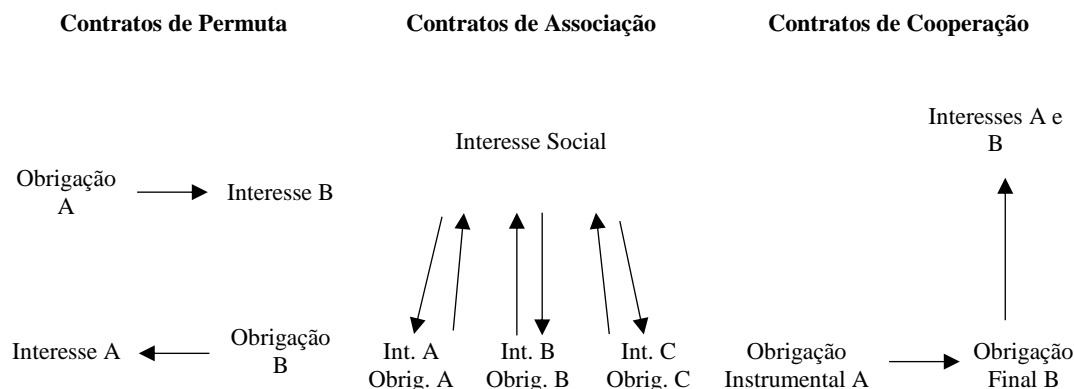
<sup>31</sup>- No ambiente externo, já há vozes favoráveis à regulação dos híbridos: “[s]hould European law reflect the current ways in which national legal systems partition the functions of legal instruments or should they take a functional approach to networks and make the juxtaposition organizational versus contractual a relatively minor feature? Should we go back to the determinants of this distinction such as limitation of liability, effects on third parties, governance features and rethink the logics of boundaries? These authors believe that this should be the case and a European approach should build on less rigid boundaries between company and contract laws moving toward hybridization when necessary or toward more radical innovative schemes” (CAFFAGI, Fabrizio; GRUNDMAN, Stefan. *Towards a Legal Framework for Transnational European Networks*. In: GRUNDMANN, Stefan; CAFFAGI, Fabrizio; VETTORI, Giuseppe (coord.). *The Organizational Contract: From Exchange to Long-Term Cooperation in European Contract Law*. Burlington: Ashgate, 2013, p. 360).

## V. CONCLUSÃO

1. A análise dos arranjos de contratação híbrida demanda o estudo preliminar das formas de contratação que se encontram nos extremos do eixo sobre aqueles se encontram situados, quais sejam, os contratos de intercâmbio, de um lado, e os contratos de associação de outro.
2. Os contratos de intercâmbio surgiram, em momento anterior da história, e foram moldados sobre a ideia da troca de bens entre indivíduos. Foram ainda o modelo utilizado por grande parte dos códigos e estatutos elaborados sob a égide do pensamento contratual clássico, com destaque ao *Code*, como texto elementar, e ao Código Civil Brasileiro de 1916, como norma que abraçou o ideário, no terreno nacional.
3. A associação, de outro lado, surge, a partir do sentimento gregário do homem. Os diversos tipos societários hoje existentes desenvolveram-se, lentamente, através dos tempos, como resposta às necessidades dos agentes econômicos, no exercício da atividade econômica. Matrizes teóricas diversas buscaram explicar a natureza jurídica do fenômeno associativo, prevalecendo, entre elas, a do contrato plurilateral, que reconciliou aquele à noção de contrato, conforme ideário de ASCARELLI. Diversamente dos contratos de permuta, há, nos associativos, uma convergência de interesses das partes voltado à obtenção de um mesmo resultado (fim comum), ao qual se ligam tantos outros fins individuais pretendidos pelas partes com o negócio. Há, portanto, nos plurilaterais, um nexo de instrumentalidade entre as prestações de cada parte, todas voltadas à organização de uma determinada atividade. Embora não tenha sido assim formulada, a teoria dos contratos plurilaterais de ASCARELLI, ao tratar do aspecto organizativo destes negócios mesmo entre partes não associadas, dava indicativos da existência de arranjos de natureza híbrida.
4. No decorrer do século XX, há uma profunda alteração na forma de organização produtiva. Inicialmente, abandona-se o modo manufatureiro de produção, com a introdução do modelo fordista, visando, essencialmente, à produção de bens de mesmo padrão e em larga quantidade. Nesse novo panorama econômico, a teoria contratual clássica também sofre alterações, com o relaxamento das características ligadas à impessoalidade e à presentificação. Na segunda metade do mesmo século XX, o modal econômico enfrenta uma nova onda de transformação. Pressionados pela constante necessidade de inovação tecnológica, os agentes econômicos passam a buscar novas formas de organização da atividade produtiva, abandonando o, até então, tradicional modelo fundado na integração vertical e na gestão hierárquica. Como consequência, a teoria contratual é, uma vez mais, impactada, com o surgimento de novos questionamentos a seus paradigmas.
5. As transformações mercadológicas acarretaram o surgimento – ou a elevação de frequência – de novos padrões de contratação, contendo, simultaneamente,

elementos de mercado e de hierarquia – soluções produtivas às quais se ligam, respectivamente, os contratos de permuta e os de associação. Esses novos modelos híbridos de contratação, esteados, firmemente, na colaboração entre agentes econômicos não associados, geram, de um lado, um efeito sinérgico, a beneficiar todos os envolvidos, mas, de outro, uma estrutura contraditória, em que as partes, a um só tempo, competem e cooperam entre si.

6. A Teoria dos Contratos Relacionais inaugura uma nova abordagem contratual, iluminando o contexto social em que se encontrava inserida determinada operação econômica instrumentalizada no contrato. Entre seus diversos caracteres distintos em relação aos contratos descontínuos, vale o destaque ao reposicionamento da cooperação como elemento central de tais negócios. Apesar das críticas às formulações da teoria relacional, especialmente no que toca à sua complexidade e aplicabilidade, o fato é que ela abriu espaço para uma perspectiva complementar da análise contratual, inclusive permitindo, ulteriormente, o reconhecimento dos arranjos híbridos de contratação.
7. A temática dos arranjos híbridos de contratação ainda não foi, completamente, absorvida pela dogmática jurídica. Apesar de a questão não ser, exatamente, nova, e muito já se ter discutido, em torno de negócios, em que há um escopo comum entre os envolvidos, o tratamento aos arranjos cooperativos não é uniforme nem na doutrina nacional, nem na estrangeira. Para além dos contratos cooperativos, os arranjos híbridos abarcam também uma categoria ainda mais ampla e amorfa, qual seja, a das redes contratuais. Todas essas formas de organizar a atividade produtiva, conquanto bastante variadas entre si, encetam um fenômeno diverso dos contratos de permuta e de associação e, portanto, clamam por um exame a ele dirigido, sob a ótica da dogmática jurídica.
8. Nos arranjos híbridos de contratação, a estrutura econômica subjacente ao contrato gera padrões diversos dos negócios de permuta e de associação. Há, nos híbridos, uma prestação de caráter instrumental e outra de caráter final. A primeira, de forma semelhante ao que se passa nos pactos de intercâmbio, caracteriza-se pela transferência de um bem ou direito de uma parte à outra. Tal transferência, contudo, não representa um fim em si mesmo, mas se dá apenas para que a outra parte possa executar a prestação que lhe cabe (a prestação final). Nessa operação econômica, inexistente a afetação do patrimônio à pessoa jurídica distinta e cada parte preserva a sua independência e individualidade. Há, portanto, uma relação de instrumentalidade entre as prestações das partes, de modo que os interesses convergem, mas permanecem distintos. Esquemáticamente, as distinções entre os contratos de permuta, de associação e de cooperação podem ser representados do seguinte modo:



9. A coligação contratual é, amplamente, utilizada para dar azo a arranjos cooperativos entre entes empresariais. Mediante a combinação de contratos diversos, estruturam-se relações, mediante as quais as partes mantêm sua autonomia, mas conferem instrumentos para que determinado fim (projeto comum) seja explorado conjuntamente. Como exemplos de tais arranjos, há as figuras da *joint venture*, do consórcio, da aliança. Em todas elas, os agentes econômicos desfrutam de parte das vantagens da concentração empresarial, sem que, necessariamente, precisem se fundir ou incorporar umas a outras, mantendo, por conseguinte, sua autonomia. Não se nega, contudo, que, em diversos casos, quanto mais se aproxima do polo associativo, ingressa-se em zona cinzenta, em que há a atração de mais e mais direitos e deveres de caráter societário, sem, contudo, haver a incidência integral deste regime aos arranjos de natureza híbrida.
10. As redes contratuais, outra expressão da cooperação entre entes empresariais, perfaz fenômeno amorfo, cujos contornos ainda não foram, completamente, apreendidos pela doutrina e jurisprudência, nos mais diversos ordenamentos. No espaço nacional, a despeito de se tratar de realidade conhecida, inclusive com expressa referência a ela em texto legal e decisões judiciais, inexistente um tratamento uniforme e, no mais das vezes, vale-se das redes contratuais mais como um mero reforço retórico do que como um conceito jurídico, cujos efeitos são, efetivamente, conhecidos. Por tudo isso, fica evidenciado que ainda não se atingiu a maturidade científica quanto às redes de contratos. De qualquer modo, não parece haver dúvidas quanto à existência do fenômeno, que partilha de outras características atribuíveis aos arranjos de natureza híbrida, mormente no que toca à intensificação da exigência de boa-fé das partes.
11. Na casuística, as redes contratuais podem assumir configurações diversas tanto em termos de formato, quanto em relação aos segmentos aplicáveis e outrossim no tocante à sua duração. A doutrina especializada identifica a existência de redes contratuais, nos mais diversos arranjos empresariais, extrapolando, em certos casos, o que, efetivamente, conforma este fenômeno fático. As redes perfazem um fenômeno da realidade empresarial, em que uma multiplicidade de partes, sem qualquer vínculo associativo, atua, de modo estável, coordenado e cooperativo, para organizar uma determinada atividade produtiva (propósito comum), por meio de

diversos contratos relacionados, direta ou indiretamente, entre si, gerando, em consequência, um efeito sinérgico benéfico a todos.

12. Nos arranjos contratuais de natureza híbrida - diversamente do que se passa, nos acordos associativos, em que há uma comunhão de interesses dos envolvidos -, persiste uma constante tensão entre interesses particulares e comuns das partes. A intensidade desses interesses, meramente, individuais ou coletivos eleva-se, conforme se avance, respectivamente, em direção ao eixo dos contratos de permuta ou ao dos acordos associativos, alargando e reduzindo o denominador comum existente entre as partes. De todo modo, a existência de tal intento comum, ainda que em menor intensidade dos que nos acordos associativos, gera efeitos relevantes aos negócios de caráter híbrido, primordialmente quanto à intensificação dos deveres de cooperação entre todos os partícipes. Nos arranjos híbridos, o *nostra res agitur*, de caráter associativo, imiscui-se no *mea res agitur*, característico das relações de permuta. Desse modo, a despeito da estrutura sinalagmática da contratação, haverá uma forte dose de cooperação mútua entre as partes, variando, conforme o arranjo híbrido esteja mais próximo do eixo dos contratos de troca (menor cooperação) ou dos acordos associativos (maior cooperação), com a imposição de uma carga, respectivamente, maior ou menor de deveres (positivos e negativos) das partes. A despeito da elasticidade quanto a seu conteúdo, o fato é que o *animus cooperandi* está sempre presente em tais formas de contratação, demandando dos participantes da relação contratual um comportamento comissivo, em prol do projeto comum vislumbrado, mas sem que se chegue ao ponto de exigir que uma parte, efetivamente, assumira responsabilidade pelos riscos, individualmente, tomados por sua parceira. A confiança, nesse contexto, assume grande relevância para tais arranjos, garantindo a manutenção de coesão do vínculo e a coordenação da atividade desenvolvida.
13. A confiança oriunda da existência de um empreendimento comum às partes vem ainda reforçada pelo caráter *intuito personae* que recai sobre os arranjos de contratação híbrida. Tal característica destes esquemas de organização empresarial impõe que, durante toda a vida do programa contratual, mantenham-se as qualidades que inspiraram o depósito de fé sobre a capacidade e/ou a habilidade do parceiro, as quais, uma vez desaparecidas, podem, inclusive, ensejar a extinção do contrato.
14. Usualmente, os arranjos de contratação híbrida são negócios de longa duração, contando, em geral, com dois momentos bastante distintos: **(i)** em primeiro lugar, há o compartilhamento dos ativos complementares necessários ao projeto comum (prestação instrumentária), para que então, **(ii)** mediante a execução de tal projeto, as partes auferam os eventuais resultados positivos de tal empreitada (prestação final). Por tal característica, cuja consequência é a existência de uma lacunosidade intencional no texto escrito (incompletude contratual), há de ser reconhecido um aspecto evolutivo dos arranjos de natureza híbrida. As obrigações das partes, ao longo da execução do contrato, vão se transformando e se adaptando ao cotidiano



negocial, sempre, porém, com norte nos eixos pactuados para o projeto comum. Nessa medida, as partes, em geral, valem-se de estruturas de tomada de decisão (regras processuais), semelhantes às existentes em negócios de associação, para regular o seu próprio comportamento, ante às necessidades de adaptação das prestações.

15. Diversamente do que se passa em acordos de natureza associativa - em que os partícipes suportam, de igual maneira, sempre proporcional à sua participação, o risco relacionado à atividade a ser desenvolvida -, os riscos de cada um dos contratantes, nos arranjos de contratação híbrida, conquanto se relacionem, permanecem independentes. Inexiste, nos híbridos, uma coincidência de áleas. Mesmo nos casos em que se apresentam como entidade única perante terceiros (ex.: consumidores), cada parte preserva sua individualidade, quanto à identidade e patrimônio, sem que haja a formação de uma associação. De todo modo, em função da relação de dependência que se estabelece entre as partes, faz-se de rigor uma continuada coordenação das atividades de cada uma, conformando um único processo produtivo, no contexto do qual as áleas estão em relação interdependência.
16. Nos híbridos, prevalece, em regra, durante toda a vida contratual, uma igualdade jurídica entre os parceiros, a lhes conferir prerrogativas similares quanto às definições dos rumos do empreendimento comum, mormente nas hipóteses de superveniência de eventos inesperados. Nada impede, contudo, que, para o bom resultado do arranjo cooperativo, sejam conferidas determinadas prerrogativas contratuais de parte a parte, as quais, entretanto, não deverão sempre ser exercidas, em prol do empreendimento comum – e, não, exclusivamente, em proveito próprio. Não raro o controle da atividade dos parceiros, especialmente no contexto das redes de contratos, dá-se, mediante a instituição de órgãos específicos contratualmente estabelecidos. Tais órgãos contam, no mais das vezes, com elementos característicos dos regimes associativos (hierarquia). Nesse contexto, é bem comum, e nada há de ilegal nisso, que se forme uma relação de dependência econômica entre os parceiros de negócios cooperativos. Esse cenário de forte vinculação econômica não rompe com a igualdade jurídica das partes e somente deve ser fonte de preocupações, nos casos em que houver um abuso de poder dominante de um contratante sobre o outro.
17. Os arranjos de natureza híbrida, em vista da elevada probabilidade do desenvolvimento de práticas oportunistas pelos envolvidos, demandam a cuidadosa escolha de mecanismos de solução de conflitos adequados às relações concretas. Tais mecanismos deverão dar suporte ao processo de conhecimento dos parceiros entre si, de modo a fortalecer o vínculo de confiança existente. Não é raro que a busca por mecanismos de solução de disputas, alternativos ao Poder Judiciário, visem à preservação do sigilo da relação existente entre as partes.
18. Dado (i) o intento lucrativo das partes na organização do empreendimento comum, é indubitoso que os arranjos contratuais de natureza híbrida se encontram incluídos na

categoria mais ampla dos contratos empresariais. Por esta razão, contam ainda com os seguintes caracteres adicionais: **(ii)** a assunção do risco pelo agente econômico, consistente na eventualidade de este vir a perder, total ou parcialmente, o capital destacado para o exercício da atividade desenvolvida; **(iii)** a profissionalidade do empresário, implicando-lhe o ônus jurídico de se informar, adequadamente, a respeito do empreendimento que pretende realizar; **(iv)** a demanda por um grau mais elevado de segurança jurídica, com a revalorização da força obrigatória dos contratos, visando à geração de um ambiente de previsibilidade; **(v)** a acentuada relevância aos usos e costumes, como fonte de regras geradas a partir de práticas consolidadas no mercado, cuja observância é, assim, esperada pelo contratantes; **(vi)** a flexibilidade e a agilidade, decorrentes da dinamicidade do mercado, com a consecutória redução do formalismo na instrumentalização das obrigações; e **(vii)** a modulação da cláusula de boa-fé objetiva, com afincamento na limitação de condutas oportunistas.

19. O dever de informar, inerente à fase de pontuação de qualquer negócio, intensifica-se, quando estiver a se tratar de arranjos de contratação híbrida. Tal se dá não apenas em função da acentuada incidência da cláusula geral de boa-fé objetiva, como também pelo próprio interesse do contratante instrumental em fornecer todo o rol de conhecimento necessário, para que o contratante final exerça, de modo adequado, a prestação que lhe cabe, no empreendimento comum. Essa intensificação do dever de informar, contudo, não afasta o ônus de se informar da parte, típico dos negócios de caráter empresarial. Assim, um eventual conflito baseado em uma alegada falha na obrigação de informar deverá resolver-se com base em um critério de “disponibilidade-relevância” – *i.e.*, caberá ao julgador **(i)** avaliar se o credor da informação poderia, efetivamente, vir a obtê-la no caso concreto, e a um custo razoável, bem como **(ii)** examinar se, uma vez constatado determinado dano, a perda decorreu, de forma direta, da violação ao dever de prestar determinada informação.
20. Não obstante não perfaça objeto da presente investigação, a questão da coligação contratual tem pontos de contatos com os arranjos híbridos, seja com relação às estruturas complexas de cooperação, seja no tocante às redes contratuais. Entre as principais consequências jurídicas advindas do fenômeno, há que se sublinhar: **(i)** a necessidade de que as cláusulas contratuais sejam interpretadas, conjuntamente, as dos negócios em coligação; **(ii)** o fato de a coligação funcionar como um índice de determinado tipo contratual; **(iii)** a possibilidade de a coligação derogar, total ou parcialmente, as regras de determinado tipo contratual; a irradiação **(iv)** da invalidade e/ou **(v)** ineficácia de um contrato a um outro que lhe seja coligado, exceto se o fim concreto do negócio não vier a ser afetado. Especificamente no campo da ineficácia, há vasta discussão acerca da possibilidade de que os efeitos de um contrato sejam imputados àqueles que dele não fizeram parte, mas que participaram de negócios coligados.

21. O intrincado sistema de extinção da relação obrigacional conta com algumas especificidades, quando se tratar do término dos arranjos de natureza híbrida. Tal se dá, essencialmente, em função da acentuada integração entre as atividades das empresas participantes do vínculo, que, para se separarem, demandam uma fase de liquidação da relação. Em geral, nesse momento, o paralelismo de interesses que vigorou durante toda a vida contratual converte-se em franco antagonismo de posições, expondo as especificidades da dinâmica do relacionamento híbrido.
22. No tocante à extinção do vínculo contratual por fatos contemporâneos ao surgimento da relação negocial, há que se repisar a relevância do dever de informação na fase pré-negocial, cujo cumprimento adequado protegerá o consentimento externado pelos parceiros. Conquanto as hipóteses de análise sejam casuísticas, vale o destaque a certos aspectos de caráter mais acentuada. Assim, em matéria de erro, haverá sempre que se atentar à individualização dos riscos assumidos por cada um dos parceiros, bem como ao caráter *intuitio personae* dos negócios cooperativos que venham a se formar, exclusivamente, em função de determinadas características das partes. No que atine ao dolo, impende-se a observância à dinâmica entre o dever de informar e o ônus de se informar, característica dos híbridos, sem que o segundo seja extrapolado, a ponto de se exigir o dispêndio de recursos desnecessários; a confiança exerce, nesse aspecto, relevante papel de proteção ao consentimento. A formação do vínculo contratual deve ainda estar protegida nas hipóteses de abuso de dependência econômica, conforme ditames do Direito Concorrencial.
23. A profunda interação entre as partes e seus ativos, nos arranjos cooperativos, protege ainda as partes contra rupturas repentinas do relacionamento em negócios de prazo indeterminado. Em decorrência da intensificação dos deveres de lealdade, há, nos híbridos, um efetivo dever de concessão de aviso prévio à denúncia, a fim de que sejam adotadas as providências necessárias ao término do vínculo contratual. A tutela dos investimentos realizados por uma das partes, para a execução do empreendimento comum, também mitiga a prerrogativa à livre denúncia contratual de acordos sem prazo. Àqueles com determinação de prazo, conquanto inexista qualquer sorte de obrigação de renovação, poderá configurar-se uma hipótese de abuso, quando se gerar no parceiro a expectativa de renovação, sem que tal se dê ulteriormente. É usual ainda, nos híbridos, a existência de cláusulas de renovação ou prorrogação automática, no que, para alguns, conduz a um *tertium* gênero entre os contratos com prazo determinado e os de prazo indeterminado. Nestes, aquele que não deseja prosseguir com o vínculo contratual, deverá opor-se tempestivamente à sua continuidade. Inexiste, contudo, em vista da flexibilidade inerente aos híbridos, qualquer dever de oposição motivada daquele que não mais deseja manter o vínculo contratual, tampouco uma regra geral de indenização pelo término de uma relação duradoura de natureza híbrida.

24. No Direito Brasileiro, não é admitida a intervenção jurisdicional, no conteúdo dos acordos de natureza híbrida. Tal entendimento é corroborado não apenas pela própria solução contida no modelo da onerosidade excessiva – que, na ausência de consenso, admite apenas a resolução -, como, especialmente, pelo efeito negativo que uma indevida intervenção de terceiros pode acarretar à cooperação existente no acordo. Todavia, uma vez identificado o suporte fático do modelo da onerosidade excessiva, faz-se de rigor que, diante a de um intensificado dever de cooperar que permeia as relações híbridas, seja imposto às partes um dever de renegociar, independentemente de haver ou não previsão contratual a respeito. A esse respeito, é importante frisar que inexistente um efetivo dever de adaptar, enquanto uma obrigação de resultado, mas, sim, uma obrigação de renegociar, como obrigação de meio. A violação de qualquer uma das partes no cumprimento dessa obrigação ensejará sua responsabilização, na forma da perda de uma chance.
25. Em se tratando de acordo cooperativo, em que a confiança entre as partes exsurge como elemento essencial, uma violação contratual, ainda que de menor relevância ao programa vislumbrado, mas que comprometa, definitivamente, o elemento fiduciário, poderá dar ensejo ao direito resolutivo do negócio. *A contrario sensu*, será considerado abusivo o pleito resolutivo, por descumprimento contratual que não reverbere na relação de confiança entre as partes. No caso específico das redes contratuais, há que se considerar a repercussão da violação contratual aos demais membros dessa coletividade. O caráter personalista dos híbridos implica também que, uma vez instalada uma crise entre as partes acerca do cumprimento das respectivas prestações, o negócio resolva-se, usualmente, em perdas e danos, com pouco espaço para a execução forçada das obrigações. A intensificação dos deveres de lealdade impõe que, mesmo sem qualquer previsão contratual, seja concedida, quando possível, a possibilidade de purgação do incumprimento, antes do pleito resolutivo. Como não poderia deixar de ser, *exceptio*, no contexto da cooperação, também somente poderá ser utilizada diante do descumprimento simultâneo de obrigações que, efetivamente, afete o empreendimento comum projetado pelas partes. De todo modo, a melhor solução ao incumprimento de obrigações, nos híbridos, somente poderá ser avaliada de forma casuística, consideradas as especificidades do negócio.
26. Não raro se vislumbra, nos híbridos, uma hipótese de inadimplemento recíproco, seara ainda pouco explorada em doutrina e jurisprudência. Nesses casos, a solução da situação de crise contratual dar-se-á a partir das consequências jurídicas geradas pelo respectivo incumprimento de cada parte – no mais das vezes, mediante a compensação da indenização concedida, em procedimento jurisdicional, aos participantes da relação (CC, art. 368). Nesse âmbito, a maior dificuldade reside em definir qual caminho deverá prevalecer, diante de uma situação fática, em que, a partir de mútuos incumprimentos definitivos, uma parte pleiteie a resolução; e outra, a realização pelo equivalente. Para tanto, já se propôs que a análise se dê, mediante

os seguintes critérios: **(i)** identificação da relevância de cada incumprimento para a economia global do contrato, tomando por base a estrutura concêntrica de organização das obrigações deste; **(ii)** busca pela solução que gere menos prejuízos às partes; e **(iii)** investigação dos sacrifícios individuais que serão acarretados às partes, em cada uma das soluções.

27. Dada a intrincada relação entre as obrigações existentes no seio dos negócios híbridos, cuja coordenação perfaz elemento essencial para o bom sucesso do empreendimento comum, afigura-se com maior naturalidade que a eventual impossibilidade de determinada obrigação, por fato não imputável a qualquer das partes, inviabilize a consecução do empreendimento comum vislumbrado. Nesta hipótese, há a subsequente extinção da relação obrigacional, sem que haja a responsabilização de qualquer dos envolvidos. Em tais situações, faz-se mister a cuidadosa análise das obrigações que frustraram o seguimento do projeto comum, com a rigorosa verificação da eventual imputabilidade dos efeitos a quem se encontrava no encargo de cumprir o que se impossibilitou.
28. Após o rompimento do vínculo contratual, persistem deveres positivos e negativos entre as partes (eficácia pós-obrigacional), que, nos arranjos de contratação híbrida, assumem contornos distintos do que se passam nas relações de permuta e de associação. A liquidação da relação híbrida deverá dar-se, em dois níveis distintos: **(i)** a liquidação da prestação instrumental, que, em geral, envolve a restituição dos meios fornecidos ao contratante final; e **(ii)** a liquidação da prestação final, a qual, a seu turno, relaciona-se com a destinação do resultado final obtido a partir do efeito sinérgico gerado com o compartilhamento de ativos.
29. Na liquidação da prestação instrumental, deverá haver a restituição dos bens corpóreos e incorpóreos cedidos pelo contratante instrumental, bem como a abstenção à prática de determinados atos pelo contratante final. Na impossibilidade de restituição física de determinado ativo, o usual é que se imponha ao contratante final deveres de confidencialidade a respeito de determinada informação e/ou cláusulas de não-concorrência. Nesse ponto, há vasta discussão em doutrina e jurisprudência acerca de uma eventual obrigação de recompra de estoque pelo contratante instrumental, nos casos em que o contratante final distribua produtos industrializados por aquele. Ao cabo, a solução de um eventual impasse quanto à recompra dos bens deverá dar-se, com base nas considerações específicas do caso concreto, atendo-se, especialmente, às razões pelas quais os bens sobrelevaram. O fornecedor somente será responsável pela reaquisição de produtos, nos casos em que, por ação ou omissão, houver causado a elevação dos riscos de comercialização acima do que seria, normalmente, suportado pelo distribuidor, conforme convencionado pelas partes.
30. No que se refere à liquidação da prestação final, conquanto o casuísmo pareça ser mesmo a regra para a análise de questões relativas à repartição de um “*plus-value*”

gerado, não há como se negar que o partilhamento do eventual valor capturado por uma das partes, em decorrência do empreendimento comum contraria a premissa fundamental de que, diversamente ao que se passa na associação, inexistem, nos híbridos, uma comunhão entre os parceiros, no tocante aos bens alocados para o desenvolvimento da atividade empresarial. Desde o nascedouro, sabe-se, de antemão, que, ao final do vínculo contratual, e exceção feita à eventual convenção diversa, os parceiros retornarão ao mercado, tendo absorvido, individualmente, os ganhos e as perdas com a empreitada conjunta realizada. Quisessem, de fato, a divisão equalitária de tudo aquilo que se gerou a partir do projeto comum, as partes teriam disposto, especificamente, a respeito deste ponto ou buscado outra forma de organizar a atividade empresarial, valendo-se, por exemplo, da forma associativa.

31. Nos contratos de natureza híbrida, mesmo após a extinção da relação contratual básica, é usual que o contrato permaneça eficaz, impondo determinadas obrigações sobre as partes, que, caso as descumpram, poderão ser responsabilizadas pelo respectivo incumprimento. Tais obrigações, em geral, visam a proteger determinados interesses pós-contratuais das partes e, no caso das redes, a garantir sua estabilidade. Vigora também, durante essa fase, ainda que em menor gradação, um dever de lealdade entre os antigos parceiros.
32. Ante a ausência de uma personalidade jurídica própria, que, no contexto das redes, congregue todos os interesses de seus participantes – tal qual se dá na associação –, surgem questões atinentes às relações internas e externas de tais coletividades. A doutrina e a jurisprudência vêm se esmeirando para preencher as lacunas normativas existentes a esse respeito, mas ainda não se atingiu a maturidade quanto às soluções para os problemas existentes nesse âmbito.
33. No âmbito das relações internas das redes, surgem questões atinentes a formas de alocação de responsabilidade entre os participantes que não detêm entre si vínculos contratuais diretos. Diversos tribunais e doutrinadores têm se esmeirado na busca por soluções relativas a esse contexto, valendo-se, em geral, da aplicação analógica dos mais variados conceitos legais. Ao cabo, diante da existência de uma ordem semi-espontânea nas redes contratuais, há entre todos os participantes um vínculo intersubjetivo, decorrente de um negócio jurídico unilateral não-receptício de adesão à coletividade, com a imposição de intensificados deveres de lealdade e cooperação (*mea regis atur* entremeado pelo *nostra regis atur*). Há entre os membros desse agrupamento uma “relação de rede”, de natureza jurídica organizacional, situada em zona intermédia entre o polo de grau máximo de contato (o contrato) e o de grau mínimo (ato delitual).
34. A natureza jurídica da relação de rede atrai para si o regime da responsabilidade negocial, haja vista a existência de deveres de caráter positivo impostos aos participantes da rede, mormente face aos intensificados deveres de correção da boa-fé. Além do aspecto ontológico, implicações de ordem prática atinentes à pacificação

social das relações entre os participantes da rede e à possibilidade de realocação interna de responsabilidade gerada a terceiros impõem que se adote o regime da responsabilidade negocial.

35. Inexiste, como regra geral, uma obrigação do ente central das redes repassar aos demais nódulos eventuais vantagens auferidas pelo exercício da atividade produtiva. A despeito de, em determinadas situações, a repartição dos ganhos gerar efeitos positivos a todo o agrupamento, cada um destes conta com um sistema próprio de incentivos, os quais podem reagir de forma diversas ante à distribuição de tais ganhos. A miríade de atividades produtivas e de formas organizacionais que pode ser adotada pelas redes contratuais impede a conformação de uma regra geral *a priori*, a abarcar toda a realidade empresarial. Assim, a análise deverá ser sempre casuística, à luz tanto da contraditória relação entre os interesses existentes na rede, bem como em prol daquilo que estiver em benefício ao empreendimento comum.
36. No âmbito externo das redes, persistem ainda largas discussões, em torno da responsabilidade dos membros do agrupamento de contratos face a terceiros e vice-versa. Dada a ausência de uma estrutura hierárquica do tipo societário, a contratação com terceiros dá-se, em regra, por apenas um dos membros da rede, o qual, pela relatividade dos efeitos dos contratos, deveria ser o único afetado pelos direitos e deveres assumidos no respectivo contrato bilateral. Todavia, a fim de evitar a alocação da perda àquele que é alheio à rede contratual - que, no mais das vezes, encontra-se em relação de hipossuficiência (consumidor) -, a doutrina e a jurisprudência, nos mais variados ordenamentos, têm dado tratamento diversos à problemática. Especificamente, no Direito Brasileiro, os consumidores encontram guarida na responsabilidade da cadeia de consumo por vícios de produto e/ou de serviço (CDC, arts. 7º, 12, 14, 19, 25 e 34). Os limites das redes contratuais coincidem com os da extensão da obrigação de cooperar. Não se nega que, na prática, as fronteiras das redes contratuais podem ser difíceis de serem identificadas. Porém, alguns critérios podem auxiliar esta demarcação: **(i)** os consumidores sempre serão considerados terceiros frente à rede contratual; **(ii)** estarão abarcados por uma rede contratual empresarial todos os contratos cuja performance seja imprescindível, para que se atinja o resultado vislumbrado pelo empreendimento comum partilhado por todos os participantes; **(iii)** a extensão da rede contratual dar-se-á no limite da extensão do controle que um determinado ente exerça sobre a atividade dos demais participantes, limitando sua liberdade de atuação em prol do projeto comum. Para além das cadeias de consumo, não há, como regra, a extensão da responsabilidade por danos causados a terceiros a todos os membros da rede contratual, prevalecendo, nessa esfera, o princípio da relatividade dos efeitos dos contratos. Os casos patológicos devem ser tratados, de modo individualizado, e/ou, quando se tornar problema de política pública, por via de regulação específica do legislador. Ainda, no contexto da relação externa às redes, é possível que um nódulo prejudicado pela

atuação de terceiro a quem não se encontra vinculado reaja e pleiteie, com arrimo na responsabilidade delitual, a respectiva indenização pelo prejuízo causado.

37. Não há a necessidade de criação de um regime específico para as redes contratuais. O relevante é que se reconheça, efetivamente, a existência dessa realidade empresarial e, a partir dela, busque-se a readequação de algumas das regras da tradicional teoria do contrato (edificada sobre o paradigma da troca), em vista das características específicas verificadas, no caso concreto, com a alteração de parâmetros interpretativos, mediada, especialmente, pelo dever de cooperação.
38. Em espectro mais amplo, deve ser reconhecida a existência de uma categoria dos contratos organizacionais, a abarcar complexos contratos, em regra, de longa-duração, cujo objeto não poderia ser, especificamente, delimitado *a priori*, com a participação de apenas dois ou de uma multiplicidade de parceiros e com traços de caráter associativo. Tal categoria abarcaria o amplo universo dos arranjos de contratação híbrida, seja no âmbito dos contratos bilaterais, seja sob a lente mais ampliada das redes contratuais.

\* \* \*



**BIBLIOGRAFIA**

ADAMEK, Marcelo Viera Von. *A responsabilidade civil dos administradores de S/A e ações correlatas*. São Paulo: Saraiva, 2010.

ADAR, Yehuda; GELBARD, Moshe. Contract Remedies – A Relational Perspective. In: GRUNDMANN, Stefan; CAFFAGI, Fabrizio; VETTORI, Giuseppe (coord.). *The Organizational Contract: From Exchange to Long-Term Cooperation in European Contract Law*. Burlington: Ashgate, 2013.

AGUIAR, Ruy Rosado. *Extinção dos Contratos por Incumprimento do Devedor*. Rio de Janeiro: Aide, 2003.

ALMEIDA, Carlos Ferreira de. *Contratos de troca para a transmissão de direitos in Prof. Doutor Inocêncio Galvão Telles: 90 anos. Homenagem da Faculdade de Direito de Lisboa*, Coimbra: Almedina, 2007.

\_\_\_\_\_. *Texto e enunciado na teoria do negócio jurídico*. Coimbra: Almedina, 1992.

AMARAL, Francisco. *Direito Civil: introdução*. Rio de Janeiro: Renovar, 2014.

AMSTUTZ, Marc; KARAVAS, Vaios; TEUBNER, Gunther. Prefácio. In: AMSTUTZ, Marc; TEUBNER, Gunther (coord.). *Networks: Legal Issues of Multilateral Co-operation*. Oxford: Hart. 2009.

\_\_\_\_\_. The Constitution of Contractual Networks. In: AMSTUTZ, Marc; TEUBNER, Gunther (coord.). *Networks: Legal Issues of Multilateral Co-operation*. Oxford: Hart. 2009.

\_\_\_\_\_. The Nemesis of European Private Law: Contractual Nexus as a Legislative Conundrum. In: GRUNDMANN, Stefan; CAFFAGI, Fabrizio; VETTORI, Giuseppe (coord.). *The Organizational Contract: From Exchange to Long-Term Cooperation in European Contract Law*. Burlington: Ashgate, 2013.

ASCARELLI, Tulio. *O contrato plurilateral*. Problemas das sociedades anônimas e direito comparado. São Paulo: Saraiva, 1945.

AZEVEDO, Antonio Junqueira. *Contrato-quadro. Impossibilidade superveniente da obrigação de celebração dos contratos de execução (compra e venda) por inexistência de critério consensual para estipulação do preço. Inadmissibilidade de arbitramento judicial do preço. Resolução ex nunc dos Contratos-quadros e restituição do enriquecimento sem causa in Novos Estudos e Pareceres de Direito Privado*, São Paulo: Saraiva, 2010.

\_\_\_\_\_. *Natureza jurídica da renúncia no quadro dos negócios jurídicos. A renúncia a direitos contratuais. Coligação por dependência entre a renúncia a direitos contratuais e o contrato, fonte desses direitos in Novos Estudos e Pareceres de Direito Privado*, São Paulo: Saraiva, 2010

\_\_\_\_\_. *Natureza Jurídica do contrato de consórcio (sinalagma indireto). Onerosidade excessiva em contrato de consórcio. Resolução parcial do contrato in Novos Estudos e Pareceres de Direito Privado*, São Paulo: Saraiva, 2010.

\_\_\_\_\_. *Negócio jurídico, existência, validade e eficácia*. 4 ed. São Paulo: Saraiva, 2002.

\_\_\_\_\_. Relatório Brasileiro sobre a revisão contratual apresentado para as Jornadas Brasileiras da Associação Henri Capitant. In AZEVEDO, Antonio Junqueira. *Novos Estudos e Pareceres de Direito Privado*. São Paulo: Saraiva, 2004.

BIANCA, Massimo. Good Faith Related Duties of Disclosure. In: GRUNDMANN, Stefan; CAFFAGI, Fabrizio; VETTORI, Giuseppe (coord.). *The Organizational Contract: From Exchange to Long-Term Cooperation in European Contract Law*. Burlington: Ashgate, 2013.

BÖHNER, Reinhard. Asset-sharing in Franchise Networks. In: AMSTUTZ, Marc; TEUBNER, Gunther (coord.). *Networks: Legal Issues of Multilateral Co-operation*. Oxford: Hart, 2009.

BORBA, José Edwaldo Tavares. *Direito societário*. Rio de Janeiro: Freitas Bastos, 1986.

BRITO, Maria Helena. *O contrato de concessão comercial*. Coimbra: Almedina, 1990.

BROWNSWORD, Roger. Contracts with Network Effects: Is the time Now Right? In: GRUNDMANN, Stefan; CAFFAGI, Fabrizio; VETTORI, Giuseppe (coord.). *The Organizational Contract: From Exchange to Long-Term Cooperation in European Contract Law*. Burlington: Ashgate, 2013.

BRUNET, Andrée. *Clientèle commune et contrat d'intérêt commun in Études dédiées à Alex Weill*. Dalloz, 1983.

BRUNET, Andrée. *Clientèle commune et contrat d'intérêt commun in Études dédiées à Alex Weill*. Dalloz, 1983.

BURANELLO, Renato. Sistemas agroindustriais e contratos de integração vertical. Disponível em <http://agriforum.agr.br/sistemas-agroindustrias-e-contratos-de-integracao-vertical/>. Data de acesso em 14.10.2019.

CAFAGGI, Fabrizio. Redes contractuales y small business act. ¿Hacia unos principios europeos? In: PERIS, Juan Ignacio Ruiz. *Hacia un derecho para las redes empresariales*. Valencia: Tirant lo Blanch, 2009.

\_\_\_\_\_; GRUNDMANN, Stefan. Towards a Legal Framework for Transnational European Networks. In: GRUNDMANN, Stefan; CAFFAGI, Fabrizio; VETTORI, Giuseppe (coord.). *The Organizational Contract: From Exchange to Long-Term Cooperation in European Contract Law*. Burlington: Ashgate, 2013.

\_\_\_\_\_; IAMICELI, Paola. Private Regulation and Industrial Organization. In: GRUNDMANN, Stefan; MÖSLEIN, Florian; RIESENHUBER, Karl (coord.). *Contract Governance: Dimensions in Law and Interdisciplinary Research*. Oxford: Oxford University Press, 2015.

CALLIESS, Graf-Peter. Consumer Protection between Contract and Association. In: AMSTUTZ, Marc; TEUBNER, Gunther (Coord.). *Networks: Legal Issues of Multilateral Co-operation*. Oxford: Hart, 2009.

CAMPOBASSO, Gian Franco. *Diritto Commerciale*. UTET.

CASTILLA, Francisco González. La aplicación del principio de relatividade de los contratos a las redes de distribución. In: PERIS, Juan Ignacio Ruiz. *Hacia un derecho para las redes empresariales*. Valencia: Tirant lo Blanch, 2009.

CATAPANI, Márcio Ferro. *Os contratos associativos*. In: FRANÇA, Erasmo Valladão Azevedo e Novaes (coord.). *Direito Societário Contemporâneo I*. São Paulo: Quartier Latin, 2009.

CEVENINI, Claudia. *Virtual Enterprises: legal issues of the on-line collaboration between undertakings*. Milano: Giuffrè, 2003.

COASE, Ronald. The Nature of the Firm. *Economica, New Series*, vol. 4, n. 16., nov., 1937, pp. 386-405.

COELHO, Antônio Augusto de Souza. A nova era dos contratos de integração vertical no agronegócio brasileiro. Disponível em <https://www.editorajc.com.br/nova-era-dos-contratos-de-integracao-vertical-no-agronegocio-brasileiro/>. Data de acesso em 15.10.2019.

COELHO, Fábio Ulhoa. *Curso de Direito Comercial, volume 2: direito de empresa*, São Paulo: Saraiva, 2010.

COIMBRA DE SOUZA, Paloma R. *Ato Coletivo, Ato Colegial, Ato Complexo, Instituição*, in FRANÇA, Erasmo Valladão Azevedo e Novaes (Coord.). *Direito Societário Contemporâneo I*. São Paulo: Quartier Latin, 2009.

COLLINS, Hugh. Ascription of Legal Responsibility to Group in Complex Patterns of Economic Integration. *The Modern Law Review*, vol. 53, n. 6, nov, 1990, pp. 731-744.

\_\_\_\_\_. *Introduction to Networks as Connected Contracts*. In: TEUBNER, Gunther. *Networks as Connected Contracts*. Oxford: Hart Publishing, 2011.

\_\_\_\_\_. *Regulating contracts*. Oxford: Oxford University Press, 2004.

\_\_\_\_\_. The Network Architecture of Supply Chains. In: AMSTUTZ, Marc; TEUBNER, Gunther (coord.). *Networks: Legal Issues of Multilateral Co-operation*. Oxford: Hart, 2009.

\_\_\_\_\_. The Research Agenda of Implicit Dimensions of Contracts. In: CAMPBELL, David; COLLINS, Hugh; WIGHTMAN, John (eds.). *The implicit dimensions of contract: discrete, relational and network contracts*. Oxford: Hart, 2003.

COMPARATO, Fábio Konder. *Controle conjunto, abuso no exercício de voto acionário e alienação indireta de controle empresarial in Direito Empresarial: Estudos e Pareceres*. São Paulo: Saraiva, 1990.

CORDEIRO, Antonio Menezes. *Tratado de direito civil 7º v: Direito das Obrigações: Contratos. Negócio unilaterais*. Coimbra: Almedina, 2014.

DA COSTA, Francisco Araújo; SANDER, Luis Marcos (trad.). COOTER, Robert; ULEN, Thomas. *Direito & Economia*. Bookman, Porto Alegre, 2010.

DA COSTA, Mariana Fontes. *Da Alteração Superveniente das Circunstâncias*. Coimbra: Almedina, 2017.

DAINTITH, Terrence. *Vehicles for Regulations Policy*. In: AMSTUTZ, Marc; Teubner, Gunther (coord.). *Networks: Legal Issues of Multilateral Co-operation*. Oxford: Hart. 2009.

DA SILVA, Leonardo Toledo. *Contrato de Aliança: projetos colaborativos em infraestrutura e construção*. São Paulo: Almedina, 2017.

DEAKIN, Simon. *Network Relations in Historical Perspective*. In: AMSTUTZ, Marc; TEUBNER, Gunther (coord.). *Networks: Legal Issues of Multilateral Co-operation*. Oxford: Hart. 2009.

DINAMARCO, Cândido Rangel. *A Arbitragem na Teoria Geral do Processo*. São Paulo: Malheiros, 2013.

DRUEY, Jean Nicolas. *The difficult Legal Access of Networks*. In: AMSTUTZ, Marc; TEUBNER, Gunther (coord.). *Networks: Legal Issues of Multilateral Co-operation*. Oxford: Hart. 2009.

DUBISSON, Michael. *Les accords de coopération dans le commerce international*. Paris: Lamy, 1989.

DUGUIT, Leon. *Traité de Droit Constitutionnel, t. I, 3ª ed.* Paris: Fontemoing, 1927.

FERNANDES, Wanderley; RODRIGUES, Caio Farah. *Aspectos contratuais da “aliança” em empreendimentos de infraestrutura*. In Fernandes, Wanderley (org.). *Contratos Empresariais. Contratos de Organização da Atividade Econômica*. São Paulo: Saraiva, 2011.

FLOCH, Paul Le. *Propriété commerciale et distribution intégrée* in *Le droit de l'entreprise dans ses relations externes à la fin du XX<sup>e</sup> siècle: Mélange en l'honneur de Claude Champaud*. Paris: Dalloz, 1997.

FORGIONI, Paula Andrea. *Contrato de Distribuição*. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2008.

\_\_\_\_\_. *Teoria Geral dos Contratos Empresariais*. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2 ed., 2016.

FRANCO, Vera Helena de Mello. *O Novo Contrato Social: uma análise das relações contratuais modernas*. Trad. de Alvamar Lamparelli. Rio de Janeiro: Elsevier, 2009.

FRANÇA, Eramos Valladão Azevedo e Novaes. “Affectio Societatis”: um conceito jurídico superado no moderno direito societário pelo conceito de “fim social”. In: *Temas de Direito Societário, Falimentar e Teoria da Empresa*, São Paulo: Malheiros, 2009.

\_\_\_\_\_. A natureza jurídica dos fundos de investimento. Conflito de interesses apurado pela própria assembleia de quotistas. Quórum qualificado para destituição de administrador de fundo. In: *Temas de Direito Societário, Falimentar e Teoria da Empresa*, São Paulo: Malheiros, 2009.

\_\_\_\_\_. *Conflito de interesses nas assembleias de S.A. (e outros escritos sobre conflito de interesses)*. São Paulo: Malheiros, 2014.

\_\_\_\_\_. (trad.). WIEDEMANN, Herbert. Excerto do “Direito Societário I – Fundamentos”. In: FRANÇA, Erasmo Valladão Azevedo e Novaes (coord.). *Direito Societário Contemporâneo I*. São Paulo: Quartier Latin, 2009.

GALGANO, Francesco. *Trattato di Diritto Civile. Volume Secondo. Le obbligazioni in generale. Il contratto in generali. I singoli contratti*. Milão: CEDAM, 2010.

GALLO, Paolo. *Il contratto*. Giappichelli, 2017.

GAMBETTA, Diego. Can we trust trust? In: GAMBETTA, Diego. *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*, Cambridge: Basil Blackwell, 1990.

GILLETTE, Clayton P. Contractual Networks, Contract Design, and Contract Interpretation: The Case of Credit Cards. In: GRUNDMANN, Stefan; CAFFAGI, Fabrizio; VETTORI, Giuseppe (coord.). *The Organizational Contract: From Exchange to Long-Term Cooperation in European Contract Law*. Burlington: Ashgate, 2013.

GILSON, Ronald J.; SABEL, Charles; SCOTT, Robert E. Contract, Uncertainty, and Innovation. In: GRUNDMANN, Stefan; MÖSLEIN, Florian; RIESENHUBER, Karl (coord.). *Contract Governance: Dimensions in Law and Interdisciplinary Research*. Oxford: Oxford University Press, 2015.

GOLOBARDES, Mireia Artigot i; POMAR, Fernando Gómez. Dissecting Long-Term Contracts: A Law and Economics Approach. In: GRUNDMANN, Stefan; CAFFAGI, Fabrizio; VETTORI, Giuseppe (coord.). *The Organizational Contract: From Exchange to Long-Term Cooperation in European Contract Law*. Burlington: Ashgate, 2013.

GOBATTO, Marco. Long-Term Relationships, Networks and Exchange of Knowledge. In: GRUNDMANN, Stefan; CAFFAGI, Fabrizio; VETTORI, Giuseppe (coord.). *The Organizational Contract: From Exchange to Long-Term Cooperation in European Contract Law*. Burlington: Ashgate, 2013.

GOMES, Orlando. *Contratos*. Rio de Janeiro: Forense, 2008.

\_\_\_\_\_. *Obrigações*. Rio de Janeiro: Forense, 2001.

\_\_\_\_\_. *Introdução ao Direito Civil*, Rio de Janeiro: Forense, 2016.

GOMES JÚNIOR, Roberto Lincoln de Souza. *Consórcios de Empresas: Fundamentos e Regime de Responsabilidade*. São Paulo: Quartier Latin, 2019.

GONÇALVES, Carlos Roberto. *Direito Civil Brasileiro, volume 3: contratos e atos unilaterais*. São Paulo: Saraiva, 2011.

\_\_\_\_\_. *Direito Civil Brasileiro, volume 4: responsabilidade civil*. São Paulo: Saraiva, 2011.

GRAU, Eros Roberto; FORGIONI, Paula A. *O Estado, a Empresa e o Contrato*, São Paulo, Malheiros, 2005.

GRUNDMANN, Stefan; CAFFAGI, Fabrizio; VETTORI, Giuseppe. The contractual basis of Long-Term Organization – The Overall Architecture. In: GRUNDMANN, Stefan; CAFFAGI, Fabrizio; VETTORI, Giuseppe (coord.). *The Organizational Contract: From Exchange to Long-Term Cooperation in European Contract Law*. Burlington: Ashgate, 2013.

GRUNDMANN, Stefan; MÖSLEIN, Florian; RIESENHUBER. Contract Governance: Dimensions in Law and Interdisciplinary Research. In: GRUNDMANN, Stefan; MÖSLEIN, Florian; RIESENHUBER (coord.). *Contract Governance: Dimensions in Law and Interdisciplinary Research*. Oxford: Oxford University Press, 2015.

GUERRERO, Luis Fernando. *Os Métodos de Solução de Conflitos e o Processo Civil*. São Paulo: Atlas, 2015.

HEERMANN, Peter W. Multilateral Synallagmas in the Law of Connected Contracts. In: AMSTUTZ, Marc; TEUBNER, Gunther (coord.). *Networks: Legal Issues of Multilateral Co-operation*. Oxford: Hart. 2009.

HELDT, Cordula. *The Case of Franchising and Construction Contracts*. In: AMSTUTZ, Marc; TEUBNER, Gunther (coord.). *Networks: Legal Issues of Multilateral Co-operation*. Oxford: Hart. 2009.

HIRATA, Alessandro (trad.). LARENZ, Karl. O estabelecimento de relações obrigacionais por meio de comportamento social típico. *Revista de Direito GV*, vol. 2, n. 1, jan-jun, 2006.

JHERING, Rudolf Von. *A evolução do direito*. Salvador: Progresso, 1953

KATAOKA, Eduardo Takemi. *A coligação contratual*. Rio de Janeiro: Lumen Juris, 2008.

KJAER, Poul F. Post-Hegelian Networks. Comments on the Chapter by Simon Deakin. In: AMSTUTZ, Marc; TEUBNER, Gunther (coord.). *Networks: Legal Issues of Multilateral Co-operation*. Oxford: Hart. 2009.

KLAUSER, Michael. Governance Mechanism in Long-term Contracts. In: GRUNDMANN, Stefan; MÖSLEIN, Florian; RIESENHUBER, Karl (coord.). *Contract Governance: Dimensions in Law and Interdisciplinary Research*. Oxford: Oxford University Press, 2015.

KONDER, Carlos Nelson. *Contratos conexos: grupos de contratos, redes contratuais e contratos coligados*. São Paulo: Renovar, 2006.

LAMY FILHO, Alfredo; BULHÕES PEDREIRA, José Luiz (Coord.). *Direito das companhias*. Rio de Janeiro: Forense, 2009.

LEONARDO, Rodrigo Xavier. Capítulo X. Os Contratos Coligados, os Contratos Conexos e as Redes Contratuais. In: CARVALHOSA, Modesto. *Tratado de Direito Empresarial IV. Contratos Mercantis*. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2016.

\_\_\_\_\_. A súmula nº 308 e a Adoção da Teoria das Redes Contratuais pelo STJ. In: PEREIRA JÚNIOR, Antonio Jorge; HADDAD JUNIOR, Gilberto (coord.). *Direito dos Contratos*. São Paulo: Quartier Latin, 2006.

\_\_\_\_\_. *Redes Contratuais no Mercado Habitacional*. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2003.

\_\_\_\_\_. Responsabilidade Civil Contratual e Extracontratual: Primeiras Anotações em face do Novo Código Civil Brasileiro. *Revista de Direito Privado*, vol. 19, 2004.

LEQUETTE, Suzanne. *Le contrat-coopération: contribution à la théorie générale du contrat*. Paris: Economica, 2012.

LORENZETTI, Ricardo Luis. *Tratado de Los Contratos*, Tomo I, Buenos Aires: Rubinzal Culzoni, 2000.

LUCENA, JOSÉ Waldecy. *Das Sociedades Limitadas*. Rio de Janeiro: Renovar, 2005.

MACEDO, Ronaldo Porto. *Contratos Relacionais e Defesa do Consumidor*, São Paulo: Revista dos Tribunais, 2006.

MACNEIL, Ian. *O Novo Contrato Social: uma análise das relações contratuais modernas*. Trad. de Alvamar Lamparelli. Rio de Janeiro: Elsevier, 2009.

MAGEN, Stefan. Fairness and Reciprocity in Contract Governance. In: GRUNDMANN, Stefan; MÖSLEIN, Florian; RIESENHUBER, Karl (coord.). *Contract Governance: Dimensions in Law and Interdisciplinary Research*. Oxford: Oxford University Press, 2015.

MARINO, Francisco Paulo De Crescenzo. *Contratos Coligados no Direito Brasileiro*. São Paulo: Saraiva, 2010.

MARQUES, Cláudia Lima; BENJAMIN, Antônio Hermam V.; MIRAGEM, Bruno. *Comentários ao Código de Defesa do Consumidor*. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2010.

MARTINEK, Michael. Networks of Contracts and Competition Law. In: GRUNDMANN, Stefan; CAFFAGI, Fabrizio; VETTORI, Giuseppe (coord.). *The Organizational Contract: From Exchange to Long-Term Cooperation in European Contract Law*. Burlington: Ashgate, 2013.

MARTINS-COSTA, Judith. *A boa-fé no Direito Privado, critérios para sua aplicação*. São Paulo: Marcial Pons, 2015.

\_\_\_\_\_. A Revisão dos Contratos no Direito Brasileiro. *Rivista Dell'Integrazione e Unificazione del diritto in Europa e in América Latina*, n. 16, 2003.

\_\_\_\_\_; ZANETTI, Cristiano de Souza. Responsabilidade Contratual: Prazo Prescricional. *Revista dos Tribunais*, vol. 979, maio, 2017.

MAUPA, Ludovic. *L'intérêt commun: une notion conceptuelle et fonctionnelle in Le droit entre tradition et modernité: Mélanges à la mémoire de Patrick Courbe*. Paris: Dalloz, 2012.

MEDINA, José Miguel Garcia. Coação Econômica (*Economic Duress*). *Revista dos Tribunais*, vol. 902, dez., 2010, pp. 87-110.

MÉNARD, Claude. The economics of hybrid organization. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, v.160, 2004.

MESSINEO, Francesco. *Dottrina generale del contratto*. Milano: Giuffré, 1948.

MEZZALIRA, Samuel. *Conexão Contratual no Direito Civil Brasileiro*. Dissertação de Mestrado apresentada ao Departamento de Direito Civil da Universidade de São Paulo, em 2011.

MICKLITZ, Hans-W. Herd Behaviour and Third Party Impact as a Legal Concept. In: GRUNDMANN, Stefan; MÖSLEIN, Florian; RIESENHUBER, Karl. *Contract Governance: Dimensions in Law and Interdisciplinary Research*. In: GRUNDMANN, Stefan; MÖSLEIN, Florian; RIESENHUBER, Karl (coord.). *Contract Governance: Dimensions in Law and Interdisciplinary Research*. Oxford: Oxford University Press, 2015.

MIRAGEM, Bruno. *Curso de Direito do Consumidor*. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2018.

MÖSLEIN, Florian. Contract Governance within Corporate Governance. In: GRUNDMANN, Stefan; CAFFAGI, Fabrizio; VETTORI, Giuseppe (coord.). *The Organizational Contract: From Exchange to Long-Term Cooperation in European Contract Law*. Burlington: Ashgate, 2013.

MONTEIRO, Antônio Pinto. *Denúncia de um contrato de concessão comercial*. Coimbra: Coimbra Editora, 1998.

MOUZAS, Stefanos. Legal Aspects of Network Architecture of Supply Chains. In: AMSTUTZ, Marc; TEUBNER, Gunther (coord.). *Networks: Legal Issues of Multilateral Cooperation*. Oxford: Hart, 2009.

OLIVEIRA, Júlia Costa de. Responsabilidade contratual e extracontratual, uni-vos? Comentários ao Recurso Especial n. 1.281.594/SP. *Civilistica.com*. Rio de Janeiro, a. 7, n. 1, 2018. Disponível em <http://civilistica.com/wp-content/uploads/2018/05/Oliveira-civilistica.com-a.7.n.1.2018.pdf>. Data de acesso em 6.10.2019.

OLIVEIRA, Rafael Alexandria de. *A exceção do contrato não cumprido*. Salvador: Jus Podivm, 2012.



PENTEADO, Luciano Camargo. *Integração de contratos incompletos*. Tese de Livre-Docência apresentada ao Departamento de Direito Privado e de Processo Civil da Faculdade de Direito de Ribeirão Preto da Universidade de São Paulo, 2013.

PEREIRA, Caio Mário da Silva. *Instituições de Direito Civil: contratos, declaração unilateral de vontade e responsabilidade civil*. Rio de Janeiro: Forense, 2018.

\_\_\_\_\_. *Instituições de Direito Civil: teoria geral das obrigações*. Rio de Janeiro: Forense, 2004.

\_\_\_\_\_. *Instituições de Direito Civil: teoria geral do direito civil*. Rio de Janeiro: Forense, 2009.

PEREIRA, Fábio Queiroz. *O ressarcimento do dano pré-contratual*. São Paulo: Almedina, 2017.

PINHEIRO, Luís de Lima. *Contrato de Empreendimento Comum (Joint Venture) em Direito Internacional Privado*. Lisboa: Almedina, 2003.

PINTO, Fernando A. Ferreira. *Contratos de distribuição. Da tutela do distribuidor integrado em face da cessação do vínculo*. Lisboa: Universidade Católica Editora, 2013.

PONTES DE MIRANDA, Francisco Cavalcante. *Contratos de Sociedade. Sociedade de Pessoas*. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2012.

\_\_\_\_\_. *Negócios Jurídicos, representação, conteúdo, forma, prova*. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2012.

PROPERSI, Adriano. *Le joint ventures. Gli accordi fra imprese. Aspetti economico-aziendali, giuridici e fiscali*. Roma: Buffetti, 1998.

PROSPERI, Francesco. *I contratti agrari associativi e le loro nuove forme*. Napoli: Edizioni Scientifiche Italiane, 1988.

REQUIÃO, Rubens. *Curso de Direito Comercial*. São Paulo: Saraiva, 2000.

RICHARDSON, G. B. The organization of industry. *The Economic Journal*, vol. 22, n. 327, set.-1972, pp. 883-396.

RIPERT, George; ROBLOT, René. *Traité de droit commercial*. 15<sup>a</sup> Ed. Paris: LGDJ, 1993.

RODRIGUES JÚNIOR, Otavio Luiz. A doutrina do Terceiro Cúmplice: Autonomia da Vontade, o Princípio *res inter alios acta*, Função Social do Contrato e a Interferência Alheia na Execução dos Negócios Jurídicos. *Revista dos Tribunais*, vol. 821, mar/2004.

SALOMÃO FILHO, Calixto. *Direito Concorrencial – As condutas*. São Paulo: Malheiros, 2007.

SCALZILLI, João Pedro; SPINELLI, Luis Felipe. *Sociedade em Conta de Participação*. São Paulo: Quartier Latin, 2015.

SCHANZE, Erich. *Symbiotic Arrangements*. *Journal of Institutional and Theoretical Economics (JITE) / Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft*, Vol. 149, No. 4 (Dec. 1993), pp. 691-697.

SCHREIBER, Anderson. *Equilíbrio Contratual e Dever de Renegociar*. São Paulo: Saraiva, 2018.

SCHUNK, Giuliana Bonanno. *Contratos de longa duração e dever de cooperação*. Tese de Doutorado apresentada ao Departamento de Direito Civil da Universidade de São Paulo em 2013.

SILVA, Leonardo Toledo da. *Contrato de Aliança: projetos colaborativos em infraestrutura e construção*. São Paulo: Almedina, 2017.

SUÑOL, Aurea. Trade Secrets vs. Skill and Knowledge. In: In: GRUNDMANN, Stefan; CAFFAGI, Fabrizio; VETTORI, Giuseppe (coord.). *The Organizational Contract: From Exchange to Long-Term Cooperation in European Contract Law*. Burlington: Ashgate, 2013.

SZTAJN, Rachel. *Associações e Sociedades: À luz da noção de contrato plurilateral*. In: WALD, Arnaldo (coord.). *Direito empresarial: direito societário*, v. 2. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2011.

\_\_\_\_\_. *Direito e Economia dos Contratos. Os conceitos fundamentais*, São Paulo: Malheiros.

TEIXEIRA, Egberto Lacerda. *Das Sociedades por Quotas de Responsabilidade Limitada*, 2ª ed., São Paulo: Quartier Latin, 2006.

TEUBNER, Gunther. 'And if by Beelzebub Cast out Devils, ...': An Essay on the Diabolics of Network Failure. In: GRUNDMANN, Stefan; CAFFAGI, Fabrizio; VETTORI, Giuseppe (coord.). *The Organizational Contract: From Exchange to Long-Term Cooperation in European Contract Law*. Burlington: Ashgate, 2013.

\_\_\_\_\_. Hybrid Networks Beyond Contract and Organisation. In: AMSTUTZ, Marc; TEUBNER, Gunther (coord.). *Networks: Legal Issues of Multilateral Cooperation*. Oxford: Hart, 2009.

\_\_\_\_\_. *Network as Connected Contracts*. Oxford: Hart Publishing, 2011.

TRANCHANT, Laetitia. *La cotraitance*. Aix-en-Provence: PUAM, 2004.

VASCONCELOS, L. Miguel Pestana De. *O Contrato de Franquia (Franchising)*. Coimbra: Almedina, 2010.

VILLA, Giancarlo. *Inadempimento e Contratto Plurilaterale*. Milano: Giuffrè, 1999.

WALD, Arnaldo; XAVIER, Alberto. Pacto de não concorrência – validade e seus efeitos no Direito brasileiro. In: WALD, Arnaldo (coord.). *Doutrinas Essenciais de Direito Empresarial*. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2011.

WATANABE, Kassia; PAIVA, Nunziata Stefania; LOURENZANI, Ana Elisa Bressan Smith. Contract Farming in Brazil – an approach to Law and Economics. *Revista de Direito GV*, vol. 13, n. 1, jan-abr, 2017.

WEITZENBOECK, Emily M. *A legal framework for emerging business models: dynamic networks as collaborative contracts*. Northhampton: Edward Elgar, 2012.

WELLENHOFER, Marina. Third Party Effects of Bilateral Contracts. In: AMSTUTZ, Marc; TEUBNER, Gunther (cood.). *Networks: Legal Issues of Multilateral Co-operation*. Oxford: Hart. 2009.

WILLIAMSON, Oliver. *Contract, government and transaction cost economics*. New Jersey: World Scientific, 2017.

\_\_\_\_\_. Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structure Alternatives. *Administrative Science Quarterly*, 36, 1991.

\_\_\_\_\_. The mechanisms of governance. Oxford: Oxford University Press, 1996.

WOLF, Manfred. The protection of contractual networks against interference by third parties. In: AMSTUTZ, Marc; Teubner, Gunther (cood.). *Networks: Legal Issues of Multilateral Co-operation*. Oxford: Hart. 2009.

ZANETTI, Ana Carolina Devito Dearo. *Contato de Distribuição: O Inadimplemento Recíproco*. São Paulo: Atlas, 2015.

ZANETTI, Cristiano. *Responsabilidade pela Ruptura das Negociações*. São Paulo: Juarez de Oliveira, 2005.

## **Jurisprudência**

TJ-PR, 12ª Câm. Cível, Apel. n. 0028243-66.2015.8.26.0014, Rel.ª Des.ª DENISE KRÜGER PEREIRA, j. 16.3.2017

TJ-SP, 1ª Câm. Dir. Privado, AI n. 203386-4/5, Rel. Des. GILDO DOS SANTOS, j. 18.9.2001

TJ-SP, 7ª Câm. Dir. Privado, Apel. n. 1654944/2-00, Rel. Des. PAULO EDUARDO RAZUK, j. 30.1.2006

TJ-SP, 18ª Câm. de Dir. Privado, Apel. n. 0018053-85.2012.8.26.0009, Rel. Des. HENRIQUE RODRIGUERO CLAVISIO, j. 11.6.2019.

TJ-SP, 23ª Câm. Dir. Privado, Apel. n. 1075348-47.2013.8.26.0100, Rel. Des. JOSÉ MARCOS MARRONE, j. 13.7.2016

TJ-SP, 30ª Câm. de Dir. Privado, Apel. n. 9151467-92.2008.8.26.0000, Rel. Des. ANDRADE NETO, j. 6.3.2013

TJ-SP, 35ª Câm. Dir. Privado, Apel. n. 0135195-31.2012.8.26.0100, Rel. Des. GILBERTO LEME, j. 27.5.2019

STJ, 3ª T., REsp n. 866.448, Rel.<sup>a</sup> Min.<sup>a</sup> NANCY ANDRIGHI, j. 11.5.2017

STJ, 3ª T., REsp n. 1.798.089-MG, Rel.<sup>a</sup> Min.<sup>a</sup> NANCY ANDRIGHI, j. 20.8.2019

STJ, 3ª T., REsp n. 1.698.742-SP, Rel. Min. PAULO DE TARSO SANSEVERINO, j. 26.2.2019

STJ, 3ª T., REsp 764901 – RJ, Rel.<sup>a</sup> Min.<sup>a</sup> NANCY ANDRIGHI, j. 10.10.2006.

STJ, 3ª T., REsp n. 995.070-SP, Rel. Min. PAULO DE TARSO SANSEVERINO, j. 11.5.2017

STJ, 3ª T., REsp n. 1.729.512-SP, Rel. Min. MOURA RIBEIRO, j. 21.3.2018

STJ, 4ª T., REsp n. 187.940-SP, Rel. Min. RUY ROSADO DE AGUIAR JÚNIOR, j. 18.2.1999

STJ, 4ª T., REsp n. 1.251.137-RJ, Rel. Min. MARCO BUZZI, j. 14.11.2014

STJ, 4ª T., REsp n. 1.202.688-RJ, Rel. Min. LUIS FELIPE SALOMÃO, j. 21.10.2015

STJ, 4ª T., AREsp n. 634.152-SP, Rel. Min. MARCO BUZZI, j. 25.4.2019

STJ, 4ª T., AREsp n. 814.991-SP, Rel. Min. RAUL ARAÚJO, j. 12.9.2019