

**“AS MÚLTIPLAS FACES DOS CONTRATOS”: ENSAIO TEÓRICO A PARTIR DE UMA
PERSPECTIVA MULTIDIMENSIONAL E MULTIPARADIGMÁTICA**

SÍLVIA LETÍCIA TREVISAN

UNIVERSIDADE ESTADUAL DO CENTRO OESTE (UNICENTRO)

LUCIANO FERREIRA DE LIMA

UNIVERSIDADE ESTADUAL DO CENTRO OESTE (UNICENTRO)

Agradecimento à órgão de fomento:

Não se aplica.

“AS MÚLTIPLAS FACES DOS CONTRATOS”: ENSAIO TEÓRICO A PARTIR DE UMA PERSPECTIVA MULTIDIMENSIONAL E MULTIPARADIGMÁTICA

INTRODUÇÃO

Desde os primórdios, a vida em sociedade encontra-se envolta em relações de trocas, compromissos mútuos, estabelecimento de regras de convivência e conduta, frutos da construção social da realidade: o homem, a partir de suas ações, práticas e hábitos, naturalizados e repetidos no cotidiano, institucionaliza comportamentos e assim, constrói a realidade social (BERGER E LUCKMANN, 2013). Neste sentido, tais relações humanas são permeadas por contratos: da informalidade de um acordo firmado por um simples aperto de mãos, ao mais complexo instrumento formal, redigido em termos jurídicos, os contratos podem ser visualizados como o bloco básico da sociedade e concebidos a partir de diversas dimensões de análise, ultrapassando a visão unidimensional que a maior parte das teorias contempla. Os contratos representam algo que vai muito além das normas jurídicas, de qualquer “papel escrito” e podem ser considerados artefatos sociais, rompendo com o reducionismo ocasionado por visualizá-los apenas considerando seus aspectos formais, uma vez que suas características informais apresentam elementos relevantes para ampliar a compreensão do fenômeno (MACAULAY, 1963; LIMA, 2017).

Deste modo, este ensaio teórico busca promover uma discussão acerca da multidimensionalidade dos contratos, a partir da visualização de suas “múltiplas faces”, com base em diferentes teorias e paradigmas. Esta análise visa: dialogar a respeito dos aspectos formais e informais dos contratos; oferecer uma visão holística do fenômeno, a partir de diferentes dimensões: jurídica, econômica, sociológica e ético-política; fomentar futuras discussões a partir de múltiplas teorias e múltiplos paradigmas sobre a temática.

Cabe ainda destacar a relevância dos ensaios teóricos na construção do conhecimento científico. Como mencionado por Meneghetti (2011, p. 321), “no lugar do objetivo geral, dos objetivos específicos, da justificativa, da fundamentação teórica, da metodologia que define os critérios de coleta e análise de dados e da conclusão, no ensaio a orientação é dada não pela busca das respostas e afirmações verdadeiras, mas pelas perguntas que orientam os sujeitos para as reflexões mais profundas”. Neste sentido, a força do ensaio está na capacidade reflexiva de compreender a realidade (MENEGHETTI, 2011). Assim, este estudo busca proporcionar ao leitor a oportunidade de expandir a amplitude de análise relativa aos contratos, despertando reflexões e novos questionamentos, contribuindo então, para a construção do conhecimento científico.

Para atender a tais propósitos, este estudo foi estruturado da seguinte forma: apresenta-se inicialmente o problema de pesquisa e objetivo; em seguida, a discussão teórica, que reúne a fundamentação teórica em conjunto com a discussão do ensaio, propõe uma reflexão sobre aspectos formais e informais dos contratos; em seguida, são apresentadas as múltiplas dimensões dos contratos - jurídica, econômica, sociológica e ético-política, a partir de teorias do paradigma funcionalista; sugere-se também, demais possibilidades de análise dentro dos demais paradigmas propostos por Burrell e Morgan (1979) – interpretativista; humanista radical e estruturalista radical. Enfim, apresentam-se as considerações finais, com conclusões e instigações para novas reflexões acerca da discussão multi-teórica e multiparadigmática sobre a perspectiva multidimensional dos contratos.

PROBLEMA DE PESQUISA E OBJETIVO

Diante do exposto, apresenta-se o problema de pesquisa deste ensaio teórico: como os contratos podem ser observados a partir de uma perspectiva multidimensional e multiparadigmática?

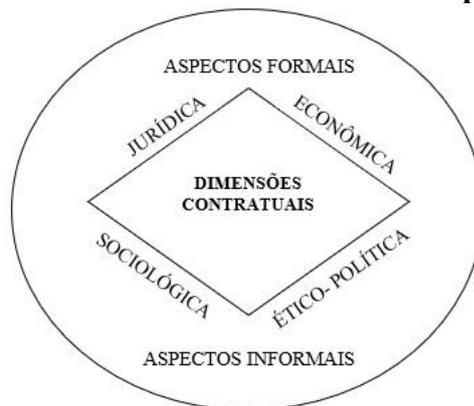
Deste modo, o objetivo deste ensaio teórico é promover uma discussão acerca da multidimensionalidade dos contratos, a partir da visualização de suas “múltiplas faces”, com base em diferentes teorias e paradigmas.

DISCUSSÃO TEÓRICA: REFLEXÕES SOBRE OS CONTRATOS E SUAS MÚLTIPLAS DIMENSÕES

Ao se pensar no vocábulo “contrato”, qual seria a primeira associação mental realizada? Uma transação, um acordo bilateral com concordância entre as partes, formalizado fisicamente por meio de um “pedaço de papel”, um termo escrito, com validade jurídica e que garante que o estipulado será cumprido? Ou um simples acordo tácito entre as partes, sem aspectos formais envolvidos, pode configurar um contrato? O termo remete a distintas associações, formais e informais. Para algumas teorias, apenas os aspectos formais dos instrumentos contratuais possuem relevância, ou seja, os componentes técnicos. O componente simbólico tem sido pouco explorado, sendo este, o que fornece sentido, significado, como as crenças e valores nas relações contratuais (SUCHMAN, 2003; FRIEDLAND; ALFORD, 1991; LIMA, 2017). Macaulay (1963) sugere que as relações não contratuais são importantes para compreensão dos contratos e dos fenômenos que deles emergem.

Neste sentido, este ensaio concebe os contratos a partir de uma perspectiva multidimensional de análise, que busca contemplar tanto os aspectos formais, quanto os informais destas relações. Estas dimensões foram analisadas a partir de teorias da literatura organizacional, que permitem conferir sentido às dimensões jurídica, econômica, sociológica e ético-política. Trata-se de um esforço analítico, no sentido de buscar identificá-las de modo isolado, a partir dos pressupostos teóricos pré-definidos. A partir do explanado, a imagem a seguir pode proporcionar a visualização gráfica da análise realizada neste ensaio teórico.

Imagem 1: Aspectos e Dimensões Contratuais – Perspectiva Funcionalista



Fonte: desenvolvido pelos autores do estudo (2019).

A dimensão jurídica, refere-se aos contratos enquanto doutrina e fundamenta-se na Teoria do Formalismo Legal; a dimensão econômica, baseia-se na Teoria dos Custos de Transação e na Teoria da Visão Baseada em Recursos; a dimensão ético-política está fundamentada na Teoria de Dependência de Recursos e na Teoria dos *Stakeholders*; por sua

vez, a dimensão sociológica baseia-se na Teoria Institucional de Base Sociológica, concebendo os contratos como artefato social (LIMA, 2017).

Dimensão jurídica

Na dimensão jurídica, os contratos podem ser concebidos como doutrina. Neste sentido, os contratos são vistos como a resultante de acordos que se baseiam em leis objetivas. Assim, a vontade das partes envolvidas é celebrada, considerando a doutrina, a qual a partir desta perspectiva é lógica e coerente, negando a possível subjetividade e ambiguidade na interpretação da legislação. Os aspectos *ex ante* dos contratos são previstos no arcabouço jurídico, instrumento contratual. Já os seus aspectos *ex post*, poderão ser ajustados pelas partes, ou então, dependerão do julgamento de um judiciário neutro e independente (LIMA, 2017) (MACAULAY, 1963). A perspectiva jurídica é a forma mais tradicional de concepção dos contratos, uma vez que Aristóteles já os definia como “uma lei feita por particulares, tendo em vista determinado negócio” (MONTEIRO, 2003, p. 25).

Para o formalismo legal, a lei não sofre influências sociais e é “internamente coerente e logicamente autossuficiente” (SUCHMAN; EDELMAN, 1996, p.907, tradução livre): neste sentido, separa-se o direito e a sociedade, sendo a lei aplicada de modo “uniforme, racional e consistente, por um judiciário neutro e autônomo” (SUCHMAN; EDELMAN, 1966, p. 907, tradução livre). Neste sentido, os contratos são regidos por uma doutrina jurídica convencional, na qual existem um arcabouço legal pré-estabelecido, que é fielmente seguindo, e em caso de divergências entre as partes, existem mecanismos para a solução destas questões. Assim, nesta concepção, não há margem para interação entre o campo organizacional e o legal (EDELMAN, 2004). Ressalta-se que a premissa básica dos contratos formais é a exogeneidade da lei, ou seja: na construção e/ou interpretação da instituição contratual não são consideradas as influências dos fatores culturais, como valores, crenças, símbolos, mitos, rituais e cerimônias (LIMA, 2017).

Cabe destacar, que em contraposição ao que se defende na teoria do formalismo legal, principalmente no que tange aos contratos, verifica-se que as regras não são claras e objetivas, sem ambiguidades e com efeito perfeito (SUCHMAN; EDELMAN, 1996). Embora esta perspectiva não trate dos aspectos subjetivos e relativos à possível ambiguidade na interpretação da lei, Macaulay (1963) ressalta que as influências sociais, econômicas, e políticas, interferem na relação da sociedade, dos indivíduos, com o direito, uma vez que a construção do sistema legal não é autônomo, isolado destas interferências e deste modo, devem ser levados em consideração estes aspectos não contratuais dos contratos (MACAULAY, 1963; LIMA, 2017), assim como a ambiguidade e a endogeneidade dos dispositivos legais. Ou seja, há muitos aspectos contratuais que ultrapassam a literalidade da lei, (EDELMAN; UGGEN; ERLANGER, 1999; LIMA, 2017), uma vez que os contratos são regidos por estes dispositivos legais, mas também possuem elementos que se relacionam às normas, crenças, costumes e simbolismo (LIMA, 2017), ou seja, os aspectos não contratuais dos contratos (MACAULAY, 1963) por vezes, são mais importantes do que o documento contratual propriamente dito (LIMA, 2017).

A própria necessidade da existência de um terceiro para arbitrar sobre as divergências e demandas das partes envolvidas evidencia a natureza imperfeita e a ambiguidade legal (LIMA, 2017), uma vez que as leis e consequentemente, os contratos são produtos da construção social (EDELMAN; UGGEN, ERLANGER, 1999). Neste sentido, considera-se a endogeneidade legal, a qual envolve a participação ativa dos atores sociais na interpretação e constituição do arcabouço jurídico. Logo, ao contrário do que propõe a perspectiva do formalismo legal, as leis que regem um contrato são influenciadas pelo campo social: não há a possibilidade de separar o direito e a sociedade, campos que se interpenetram e auto constituem-se (EDELMAN; UGGEN; ERLANGER, 1999).

Na dimensão jurídica, podem-se analisar as leis e os contratos em ao menos, três níveis: individual, organizacional e societal, conforme proposto por Suchman e Edelman (1996). Considerando o nível individual, pressupõe-se a ação racional do indivíduo, a qual busca maximizar os resultados por meio da melhor escolha e da ação normativa, e que mesmo face ao prejuízo pessoal, acata a ordem moral fazendo o que considera correto, a partir de ações automáticas, tomadas como certas a partir de mitos, ritos e símbolos, indo além do disposto na lei e dispositivos contratuais (SUCHMAN; EDELMAN, 1996).

Já no nível organizacional, nota-se que contrariamente aos fundamentos do formalismo legal, as organizações não respondem somente ao disposto na legislação e nos contratos, mas também realizam gestos culturalmente significativos. Além do cumprimento do disposto na legislação, as organizações possuem seu ambiente cultural, o qual oferece elementos simbólicos para interpretar e auto constituir as leis, regras e contratos (SUCHMAN; EDELMAN, 1996).

Com relação ao nível societal, considera-se a construção social dos sistemas de regras societal, ou em outras palavras, os regimes regulatórios e tipos de organização política (SUCHMAN; EDELMAN, 1996), questionando a visão determinista do formalismo legal.

Deste modo, a partir do exposto, pode-se concluir a partir da análise da dimensão jurídica, com base na teoria do formalismo legal, que os contratos são mais artefatos sociais (SUCHMAN, 2003) do que instrumentos jurídicos (LIMA, 2017), visto que as leis também são construções sociais, o que evidencia a necessidade de visualizá-los além desta perspectiva clássica.

Dimensão econômica

Sob a ótica da dimensão econômica, os contratos podem ser vistos enquanto relação, na qual a transação, ou seja, a relação de troca, configura-se como a unidade econômica básica desta análise (LIMA, 2017). Esta perspectiva fundamenta-se na Teoria dos Custos de Transação (TCT), para a qual, a realidade econômica baseia-se na transação e na objetividade do conhecimento, reconhecendo a racionalidade limitada e oportunismo como pressupostos comportamentais existentes nestas transações (WILLIAMSON, 1981) (COMMONS, 1924), afastando-se da visão clássica e neoclássica que se baseiam no *homo economicus*, dotado de racionalidade perfeita (LIMA, 2017). Também na perspectiva econômica, mas com base na Teoria da Visão Baseada em Recursos (VBR) os contratos podem ser visualizados como recursos valiosos e difíceis de imitar, os quais podem ser utilizados pelas organizações para reduzir os já mencionados custos de transação e assegurar vantagem competitiva e estratégica em seu mercado de atuação, desde que os contratos configurem-se como recursos organizacionais únicos, ou seja, difíceis ou impossíveis de imitar pelos concorrentes (LIMA, 2017).

Sob a ótica dos contratos enquanto relação, Pessali (1998) ressalta que as organizações trabalham no sentido de reduzir seus custos totais – tanto de produção, quanto de transação – em uma busca constante por melhoras da performance e eficiência. Assim, os custos de transação serão maiores ou menores em função das garantias, tanto econômicas, quanto jurídicas, assim como do respeito ao direito de propriedade. Neste sentido, AAlbers (2010) propõe que a governança das relações econômicas tem como extremos: a informalidade baseada na confiança e a formalidade fornecida pelos contratos.

Mas o que seriam de fato as transações? As transações configuram-se como as operações de troca que caracterizam o capitalismo (WILLIAMSON, 1981; NORTH, 2006). Deste modo, as características destas transações passam a serem vistas como aspectos que podem determinar as formas organizacionais, a elaboração, execução e avaliação dos contratos (PESSALI, 1998).

A partir das principais premissas da teoria dos custos de transação, pode-se inferir que os arranjos contratuais têm como pressuposto a existência de um terceiro, que tem suas ações pautadas na busca de soluções para dirimir potenciais controvérsias entre as partes. Este terceiro é o Estado, na forma do poder judiciário, como legítimo representante, concebido como parte isenta de interesses particulares, para determinar, caso sejam necessários, ajustes, sanções e penalidades para os envolvidos, após esgotadas todas as instâncias de julgamento (BARNEY; HESTERLEY, 1999). Ressalta-se que este aspecto reflete na eficiência da economia de um Estado e quanto mais eficiente for esta economia, menores serão os custos de transação (NORTH, 2006).

Outro ponto importante a destacar é que as formas organizacionais e interorganizacionais originam-se a partir dos contratos, e a complexidade destes arranjos contratuais varia conforme suas fontes, sendo estas: para Williamson (1981), são os atributos comportamentais dos agentes (racionalidade limitada e oportunismo) e a especificidade dos ativos; para North (2006), a assimetria de informações e o tamanho do mercado, “sendo que as formas organizacionais comuns aos mercados são governadas por contratos padrão de baixa complexidade” (LIMA, 2017, p.47).

Neste sentido, os contratos formais são instrumentos institucionais que regulam e geram as relações econômicas entre as partes, destacando também os contratos relacionais, os quais “são contratos baseados em confiança, permitindo a alocação de riscos ou a absorção de riscos no compartilhamento de recursos (ZANINI; MIGUELES, 2019, p. 119). A medida que a confiança contratual diminui entre os agentes envolvidos na transação, haverá a necessidade de mais esforços com arranjos contratuais formais para diminuir os comportamentos oportunistas (AALBERS, 2010; LIMA, 2017). A partir desta ótica, pode-se considerar que: quanto maior o mercado, mais impessoais são as relações econômicas (NORTH, 2006; LIMA, 2017). Destaque-se também que os agentes econômicos não dispõem de toda a informação para a tomada de decisão, ou seja, sua racionalidade é limitada, podendo incorrer em erros ou praticar atos imorais, ilícitos e desleais para assegurar a vantagem competitiva, o que transparece a necessidade da existência dos contratos para garantir os direitos das partes envolvidas na negociação (REUER; ARIÑO, 2007; LIMA, 2017).

Salienta-se que quanto mais específicos forem os ativos, maiores são os custos de transação, pois há uma relação diretamente proporcional entre esta especificidade e a possibilidade da ocorrência de um comportamento oportunista, em virtude da vulnerabilidade causada pela maior dependência interorganizacional (LIMA, 2017). Deste modo, em função da diminuição das ações oportunistas, há a tendência a uma maior complexidade contratual (REUER; ARIÑO, 2007; WILLIAMSON, 1981; PESSALI, 1988).

Outro ponto a destacar, segundo North (2006) é que quanto mais imperfeito e ineficiente um mercado, maiores os custos de transação, bem como a assimetria de informações. Considerando um mercado perfeito, no qual não haveria espaço para oportunismo, trapaça, as informações seriam tempestivas, precisas e disponíveis a todos, diminuindo os custos de transação. Assim, estes fatores também interferem na elaboração, execução e avaliação dos instrumentos contratuais, com relação à necessidade das garantias exigidas e à imprevisibilidade das contingências (NORTH, 2006; LIMA, 2017).

De outra forma, ainda na dimensão econômica, os contratos também podem ser concebidos como recursos valiosos e de difícil imitação, uma vez que podem diminuir os custos de transação e também, proporcionar vantagem competitiva e estratégica para a organização em seu mercado. Deste modo, sob a ótica dos contratos enquanto recursos, com base na Teoria da Visão Baseada em Recursos, destaca-se que o nível de análise dessa teoria é a organização. Esta perspectiva concebe o mundo externo à organização de forma realista e concreta (PAIVA; BARBOSA; GONÇALVES, 2008), sendo o indivíduo tratado como recurso. Nesta visão, o processo de vantagem competitiva origina-se na organização de dentro para fora, por meio do

controle e do gerenciamento dos recursos e capacidades da organização (PAIVA; BARBOSA; GONÇALVES, 2008). O modelo baseado em recursos possui foco nas forças e fraquezas do ambiente interno, assim como há modelos que visam o ambiente externo, nas oportunidades e ameaças (BARNEY, 1991).

Na Visão Baseada em Recursos, admite-se a possibilidade da heterogeneidade de recursos dentro de uma indústria, com relação aos recursos estratégicos que cada uma controla, assim como tais recursos não possuem mobilidade perfeita entre as organizações, o que permite a heterogeneidade ser duradoura (BARNEY, 1991). Neste sentido, para uma organização possuir uma vantagem competitiva sustentável, seus recursos e capacidades estratégicas precisam possuir quatro características importantes: devem ser valiosos; raros; difíceis de imitar ou não imitáveis; devem ser organizados de modo que possam ser explorados a fim de obter vantagem competitiva sustentável (BARNEY, 1991; FOSS; STIEGLITZ, 2011).

Neste sentido, os contratos possuem a função de prover os mecanismos de governança formal, assegurando o controle e o gerenciamento dos recursos que atendam às quatro características mencionadas (BARNEY, 1991) (PAIVA; BARBOSA; GONÇALVES, 2008). Mas também pode se dizer que os contratos são recursos valiosos e difíceis de imitar, pois possuem a propriedade de reduzir os custos de transação (FOSS; STIEGLITZ, 2011). Deste modo, questiona-se: “o que torna um contrato difícil de imitar? É o seu desenho técnico-legal? Sua especificidade? Seus dispositivos inovativos? [...] Ou, ainda, talvez sejam os recursos associados que transformam os contratos em artefatos com características únicas?” (LIMA, 2017, p.53). A realidade é que não existe uma resposta determinante para essa questão, uma vez que todos os fatores se relacionam, criando condições singulares. Cabe destacar ainda a ambiguidade causal, como a dificuldade de relacionar os recursos, no caso, os contratos e o desempenho, uma vez que os aspectos relativos à complexidade, especificidade, bem como aspectos implícitos tornam-se uma forma eficaz contra a imitação (FOSS; STIEGLITZ, 2011; LIMA, 2017).

Sendo o contrato um recurso, este se sujeita ao planejamento, à liderança, ao controle da organização, destacando-se que não se trata de um recurso qualquer: ele deve ser valioso, raro e difícil de imitar, ou seja, as características relacionadas à duração do contrato, complexidade, garantias, comprometimento patrimonial dentre outros aspectos são elementos que podem assegurar a vantagem competitiva sustentável desde que atendam aos requisitos citados (BARNEY, 1991; LIMA, 2017) e que permitam à organização “conceber ou implementar estratégias que melhorem sua eficiência e eficácia” (BARNEY, 1991, p. 106).

Dimensão ético-política

Na dimensão ético-política os contratos são concebidos como “interesse”, ou seja, tratam-se de “mecanismos criados a partir do exercício do poder entre os grupos da cúpula organizacional, objetivando influenciar os colaboradores internos e minimizar a dependência de recursos com relação às outras organizações” (LIMA, 2017, p. 57). Logo, os contratos resultam dos jogos políticos internos da organização, dotados de uma ideologia e estratégias para garantir a sobrevivência da organização. Há de se considerar também os interesses dos inúmeros stakeholders, os quais não devem se sobrepor ao interesse organizacional e/ou interorganizacional. Neste sentido, a partir desta dimensão, o contrato também pode ser visto como mecanismo de gestão e coordenação dos interesses dos *stakeholders*, o qual se direciona ao desempenho organizacional e também, à justiça distributiva (LIMA, 2017). A partir do exposto, esta dimensão baseia-se na Teoria da Dependência de Recursos (TDR) e na Teoria dos Stakeholders (TS).

De acordo com a TDR, as organizações adaptam-se às pressões ambientais, sendo o contexto político interno da organização de grande importância na tomada de decisões (ROSSETO; ROSSETO, 2005). Neste sentido, os atores organizacionais percebem e gerenciam

as mudanças, decidindo o curso da ação estratégica, cuja escolha inclui além do estabelecimento de formas estruturais, a manipulação de aspectos ambientais e de padrões de performance relevantes (ROSSETO; ROSSETO, 2005; CHILD, 1972, p. 1, tradução livre). Considere-se também que as organizações são dependentes de recursos provenientes de outras organizações (THOMPSON, 1967; PFEFFER; SALANCIK, 1978). Assim, como mecanismos da diminuição da dependência de recursos, os contratos são essenciais para a sobrevivência organizacional, definindo a estrutura organizacional, representando a escolha estratégica de acordo com o contexto político interno, o qual impactará em suas relações de poder com o ambiente externo, em prol da minimização da dependência de recursos deste, sendo os recursos os elementos de maior importância para as organizações e a sua dependência, o maior problema a ser enfrentado por estas (MAGRO; LAVARDA, 2014; LIMA, 2017).

Cabe destacar também que na perspectiva da dependência de recursos deve se considerar que as organizações não são autônomas e sofrem restrições da sua rede interdependência organizacional. Esta situação de interdependência e incerteza, ocasionam uma situação na qual a sobrevivência e o sucesso da organização são uma incógnita. Neste sentido, as organizações gerenciam a dependência externa por meio de ações organizacionais, porém o êxito de tais ações nem sempre é satisfatório, tornando-se um ciclo vicioso de dependência e interdependência, os quais ocasionam relações de poder, intraorganizacional e interorganizacional, gerando efeitos sobre a tomada de decisões e o comportamento da organização (PFEFFER, 1987). Neste sentido, visando minimizar a força destas relações de poder e dependência, os contratos surgem como os instrumentos que parametrizam as relações de troca, cooperação e expropriação, regendo-as e impondo limites às relações interorganizacionais (LIMA, 2017).

Outra função dos contratos neste contexto é o seu potencial de gerenciamento das ações organizacionais, baseado no cenário da interdependência gerada pela incerteza ambiental, com vistas ao alcance de padrões de desempenho relevantes, proporcionando à organização a possibilidade de explorar seu ambiente para obter recursos escassos e valiosos (CHILD, 1972).

Em outra perspectiva, mas ainda na dimensão ético-política, a Teoria dos Stakeholders apresenta outros construtos importantes para a compreensão da referida dimensão. Para esta perspectiva teórica é possível gerenciar todos os inumeráveis grupos que se relacionam com a organização, sendo que o seu propósito principal é conduzir os *stakeholders*, gerenciando-os estrategicamente e integrando os distintos interesses de todos estes grupos, de forma que a organização se sustente e seja bem sucedida a longo prazo (EVAN; FREEMAN, 1993; FREEMAN, 1984; FREEMAN; MCVEA, 2001). Assim, a organização utiliza os contratos de forma instrumental, buscando gerir e coordenar os interesses dos *stakeholder*, os quais constituem-se como mecanismos de governança, tanto econômica, quanto política, que estabelecem limites na cooperação e competição entre a organização e os *stakeholders*, em prol do desenvolvimento organizacional, de modo que os interesses individuais não sejam sobrepostos aos coletivos, promovendo um equilíbrio na relação interorganizacional, principalmente no que diz respeito às manifestações de poder dos *stakeholders* (LIMA, 2017).

Neste sentido, os contratos buscam assegurar o direito das partes e lhes garantir o que é essencial, sendo que este equilíbrio contratual tem primeiramente, o foco no desempenho organizacional. Primeiramente, parece um paradoxo separar o desempenho individual e coletivo, mas há de se considerar que o desempenho organizacional contribui com o desempenho de cada *stakeholder*. Assim, as práticas de gestão dos stakeholders que ocorrem por meio de contratos determinam o que é relevante e de interesse para a organização, sendo que no que se refere aos interesses legítimos dos *stakeholders*, há a sobreposição do interesse organizacional, de forma explícita ou implícita, por meio dos arranjos contratuais (DONALDSON; PRESTON, 1995; LIMA, 2017).

Outro ponto delicado na gestão dos interesses dos stakeholders refere-se à busca pelo equilíbrio entre os inúmeros objetivos dos *stakeholders*, mantendo a sobrevivência organizacional e primando pelo desempenho organizacional. Neste aspecto, também é função dos contratos preservar esta dimensão ético-moral (STIEB, 2009) no relacionamento da organização com seus *stakeholders*, principalmente em aspectos relativos à equidade na redistribuição de riqueza entre os stakeholders, a partir dos investimentos dos *shareholders* (acionistas). Assim, cabe à governança contratual gerir os interesses e interferir no relacionamento interorganizacional, mantendo a reciprocidade ética entre as partes, a justiça distributiva, bem como a criação de valor (STIEB, 2009).

Dimensão sociológica

Na perspectiva sociológica, os contratos podem ser considerados artefatos sociais, oriundos da ação humana, ou seja, da construção social da realidade pelo próprio homem. Os aspectos subjetivos dos contratos, não contemplados nas demais dimensões, são considerados sob esta ótica como elementos essenciais para a compreensão do fenômeno. Neste sentido, consideram-se as características simbólicas, cerimoniais, ritualísticas, culturais, ou seja, características tanto materiais, quanto abstratas. A partir desta dimensão, busca-se contemplar os sentidos e significados não explícitos nos contratos físicos, mas que se expressam tacitamente nas relações balizadas por estes (BERGER; LUCKMANN, 2013; LIMA, 2017). Os contratos ultrapassam as propriedades técnicas utilitaristas, manifestando aspectos culturais e representações simbólicas (SUCHMAN, 2003).

Esta dimensão fundamenta-se no Institucionalismo Organizacional de Base Sociológica (IOS), o qual se fundamenta na concepção organizacional permeada por crenças, normas, valores sociais (FONSECA, 2003) e considera os contratos instituições, que condicionam e orientam o modo de pensar e agir dos atores sociais, os quais são produtores e reprodutores da realidade social. Tais atores, muitas vezes de forma inconsciente, tipificam e tornam objetivas as relações contratuais, sendo governados pelo simbolismo dos contratos (BERGER; LUCKMANN, 2013; LIMA, 2017). Berger e Luckmann (2013, p. 79) ainda ressaltam que “a institucionalização ocorre sempre que há uma tipificação recíproca de ações habituais por tipos de atores”, as quais são compartilhadas e se tornam acessíveis a todos os membros do grupo social, em um determinado contexto histórico, configurando-se como uma forma de controle social. Assim, os indivíduos, por meio de ações e relações contratuais rotineiras, tipificam os contratos, transformando-os em artefatos sociais (SUCHMAN, 2003), o que lhes confere significados muito além dos aspectos formais ou da sua interpretação legal: os contratos vão muito além de um simples papel escrito (LIMA, 2017).

Neste sentido, Guarido (2008) destaca a visão de Dimaggio e Powell (1983), com relação ao campo organizacional e a tendência de conformidade com as características do ambiente, o que promove o isomorfismo estrutural entre as organizações. Este isomorfismo pode ser classificado sistematicamente do seguinte modo: a) isomorfismo coercitivo, proveniente de questões políticas e de legitimidade; b) isomorfismo mimético, resultante de respostas padronizadas à incerteza; c) isomorfismo normativo, o qual está associado às questões de profissionalização. Assim, os contratos podem ser vistos como mecanismos condicionantes da prática organizacional, que levam as organizações a homogeneizarem suas ações e estruturas (DIMAGGIO E POWELL, 1983; LIMA, 2017). Deste modo, como condicionantes sociais, os contratos originam-se nos ambientes socioeconômico e cultural, sendo negociáveis, conferindo sentido à prática contratual (SUCHMAN, 2003). Suas fontes são os processos de institucionalização, o campo organizacional, a legitimidade e o isomorfismo (LIMA, 2017).

Mas afinal, quais as características compõem um artefato? Por que podemos afirmar que um contrato é um artefato social? Suchman (2003) resalta alguns aspectos: a) a concretude do objeto; b) a presença da racionalidade. A partir destes elementos e dos demais já expostos,

os contratos podem ser considerados artefatos, visto que possuem estas duas propriedades fundamentais: existem fisicamente, materialmente e resultam da atividade humana pensada, do raciocínio (SUCHMAN, 2003; LIMA, 2017). Logo, a função dos contratos enquanto artefatos sociais é atribuir sentido e significado à conduta humana (LIMA, 2017).

Abordadas as particularidades das dimensões contratuais com base nas teorias que as explicam, torna-se didático estabelecer um quadro com a síntese das principais ideias.

Quadro 1 – Síntese das Dimensões Contratuais

| Dimensão Contratual | Base Teórica | Função dos Contratos |
|----------------------------|--|--|
| Jurídica | Teoria do Formalismo Legal (TFL) | Estabelecer as regras uniformes, racionais e consistentes que serão fielmente seguidas pelos agentes econômicos. |
| Econômica | Teoria dos Custos de Transação (TCT) | Minimizar os custos de transação. |
| | Visão Baseada em Recursos (VBR) | Assegurar vantagem competitiva. |
| Ético-Política | Teoria da Dependência de Recursos (TDR) | Minimizar a dependência de recursos. |
| | Teoria dos Stakeholders (TS) | Equilibrar, integrar e coordenar as múltiplas relações e objetivos dos stakeholders. |
| Sociológica | Institucionalismo Organizacional de Base Sociológica (IOS) | Atribuir sentido e significado à conduta humana. |

Fonte: adaptado de Lima (2017).

Outras Perspectivas De Análise: Além Do Paradigma Funcionalista

Para propor uma reflexão que transcende o paradigma dominante, faz-se necessário remontar aos conceitos explorados por Burrell e Morgan (1979), os quais argumentam que de modo geral, a teoria social e de modo específico, a teoria das organizações podem ser analisadas a partir de quatro paradigmas distintos, diferentes visões de mundo que se refletem em distintas suposições metateóricas sobre a natureza da ciência – orientação subjetivo-objetiva e a natureza da sociedade – orientação da regulação-mudança radical, sendo estes: o funcionalista; o interpretativista; o humanista radical e o estruturalista radical (MORGAN, 2005).

Cabe ressaltar que as dimensões abordadas na discussão inicial deste estudo, são baseadas em teorias organizacionais relacionadas ao paradigma funcionalista, de acordo com a classificação de Burrell e Morgan (1979). Neste sentido, o modo funcionalista de conceber a realidade fundamenta-se na

“pressuposição de que a sociedade tem existência concreta e real e um caráter sistêmico, orientado para produzir um estado das coisas ordenado e regulado. Ele estimula uma abordagem para a teoria social que focaliza o entendimento do papel dos seres humanos na sociedade. O mundo real de relacionamentos sociais concretos e tangíveis. (...) A perspectiva funcionalista é fundamentalmente reguladora e prática, em sua orientação básica e está interessada em compreender a sociedade de maneira que produza conhecimento empírico útil.” (MORGAN, 2005, p.3).

Deste modo, os contratos analisados sob a ótica de dimensões com base em teorias do paradigma funcionalista, concebe a sociedade de forma objetiva (concreta e real), representando este estado das coisas, de forma ordenada e regulada (sociologia da regulação), conforme proposto por Morgan (2005). Assim sendo, o contrato na ótica funcionalista trata-se de um instrumento regulador e prático, o qual é empiricamente útil tanto para manutenção da ordem social, quanto dos interesses capitalistas.

A ótica da dimensão jurídica apresenta este caráter objetivo e regulador dos contratos, de forma mais evidente que as demais dimensões, o qual que se destaca em suas principais premissas: para o formalismo legal, a lei não sofre influências sociais, sendo “internamente coerente e logicamente autossuficiente” (SUCHMAN; EDELMAN, 1996, p. 907, tradução livre) e é aplicada de forma “uniforme, racional e consistente, por um judiciário neutro e autônomo” (SUCHMAN; EDELMAN, 1966, p. 907, tradução livre). Ou seja, não se considera nada além dos aspectos objetivos dos contratos, ignorando-se uma dimensão simbólica e os aspectos subjetivos destes, observando-os exclusivamente como elementos de regulação social.

Com relação à dimensão econômica, os contratos são concebidos como relação, no sentido de que suas relações de troca, configuram-se como a unidade básica da análise. Deste modo, nesta perspectiva, a função dos contratos seriam mecanismos de governança destinados à minimização dos custos de transação (WILLIAMSON, 1981; PESSALI, 1998; LIMA, 2017). Nesta mesma dimensão, os contratos também podem ser vistos como recursos, cuja função é assegurar vantagem competitiva à organização, tratando-se de um mecanismo de controle e gerenciamento dos recursos valiosos, raros e de difícil imitação, organizados de modo que a organização os explore em busca de tal vantagem (BARNEY, 1991; FOSS; STIEGLITZ, 2011). A partir do exposto, verifica-se que esta dimensão embasada em duas perspectivas teóricas distintas, concebe os contratos de forma objetiva, como instrumento para atender o mercado e os interesses organizacionais, buscando regular as atividades e os aspectos relacionais entre as partes envolvidas nos contratos, e por meio deles, obter a vantagem competitiva, características que atendem aos pressupostos funcionalistas.

Na dimensão ético-política, os contratos são apresentados à luz da Teoria da Dependência de Recursos (TDR) como mecanismos políticos e instrumentos da manifestação do poder organizacional no sentido de representar a sua escolha estratégica, definindo a estrutura da organização em prol da minimização da dependência de recursos do ambiente externo. Ainda nesta mesma dimensão, mas à luz da Teoria dos Stakeholders, observa-se os contratos como mecanismo econômico, político e ético moral que visam equilibrar, integrar e coordenar as múltiplas relações e objetivos dos *stakeholders* em prol do desempenho da organização (LIMA, 2017). Estas duas perspectivas são direcionadas a observação de aspectos contratuais que atendem de forma objetiva, reguladora e prática aos objetivos das organizações, em prol da maximização do resultado, considerando os aspectos políticos e éticos das relações internas e externas, abrangendo todos os seus *stakeholders*, enquadrando-se então, no paradigma funcionalista.

Ainda que a dimensão sociológica, baseada na Teoria do Institucionalismo Organizacional de Base Sociológica (IOS), busque analisar elementos simbólicos e intangíveis, esta concebe os contratos como um artefato social regulador e prático, no sentido de que os aspectos simbólicos e abstratos regulam os indivíduos, condicionando-os a determinados comportamentos previsíveis e essenciais para garantir a ordem social, posicionando-se desta forma, também no paradigma funcionalista.

E quais seriam as outras possibilidades de explorar os contratos, como o fenômeno deste estudo, a partir destes diferentes paradigmas? Para realizar esta análise, é necessário abordar de forma sucinta os principais aspectos de cada paradigma, conforme proposto por Burrell e Morgan (1979).

O paradigma interpretativista baseia-se

“na visão de que o mundo social possui uma situação ontológica duvidosa e de que o que se passa com a realidade social não existe em qualquer sentido concreto, mas é um produto da experiência subjetiva e intersubjetiva dos indivíduos. [...] O teórico social interpretativista tenta entender os processos pelos quais as múltiplas realidades compartilhadas surgem, se sustentam e se modificam. [...] se baseia na suposição e na crença de que há um padrão implícito e uma ordem no sistema social; no entanto, o

teórico interpretativo vê a tentativa funcionalista de estabelecer uma ciência social objetiva como um fim inalcançável. A ciência é vista como uma rede jogos de linguagem, baseada em grupos de conceitos e regras subjetivamente determinados, que os praticantes da ciência inventam e seguem (MORGAN, 2005, p. 3).

Assim, a ótica interpretativista assemelha-se ao paradigma funcionalista no que diz respeito à concepção de que há um padrão implícito e uma ordem no sistema social, mas afasta-se no que se refere à natureza da ciência, para a qual tudo é produto da subjetividade e intersubjetividade humana (BURRELL; MORGAN, 1979). A partir desta visão, os seres humanos tentam criar o mundo concreto de forma simbólica, por meio da linguagem, ciência, arte, dos mitos, estruturando seu meio social de modo que ele tenha significado (MORGAN, 2005). “Essas tentativas de tornar a realidade objetiva incorporam intenções subjetivas aos significados que sustentam os construtos simbólicos utilizados” (MORGAN, 2005, p. 4). Deste modo, a partir deste paradigma o contrato pode ser visto como símbolo social, em uma perspectiva subjetiva. Ou seja, a construção simbólica varia de indivíduo para indivíduo, dependendo do contexto e da sua concepção de vida. Para as partes que o estabelecem, os contratos podem ser símbolo de compromisso; para quem redige o contrato, símbolo de trabalho; para um grande empresário, símbolo de riqueza, dentre todas as variações simbólicas que os indivíduos possam construir em seu imaginário, de forma consciente ou inconsciente.

Já paradigma humanista radical apesar de também enfatizar como a realidade é socialmente construída e sustentada, como no interpretativismo, volta sua análise ao que pode se denominar como patologia da consciência, na qual os indivíduos aprisionam-se nos limites de realidade criados e sustentados por eles mesmos (MORGAN, 2005). Tal perspectiva se baseia

“na visão de que o processo de criação da realidade pode ser influenciado por processos físicos e sociais que canalizam, restringem e controlam a mente dos seres humanos de maneira a aliená-los em relação às potencialidades inerentes à sua verdadeira natureza de seres humanos. A crítica humanista radical contemporânea enfoca os aspectos alienadores de vários modos de pensamento e ação que caracterizam a vida nas sociedades industriais. [...] Os conceitos que o teórico funcionalista pode considerar como blocos de construção da ordem social e da liberdade humana são, para o humanista radical, modos de dominação ideológica.” (MORGAN, 2005, p. 4)

Deste modo, no que se refere ao paradigma humanista radical, os contratos podem ser visualizados como uma prisão psíquica, produtos do sistema capitalista e da busca pela dominação ideológica daqueles que se submetem as suas normas. Os indivíduos, em suas operações de troca, venda, trabalho e quaisquer outras atividades decorrentes do capitalismo, relacionam-se por meio de contratos, aprisionando-se mentalmente e subjetivamente às normas contratuais, aos limites de realidade criados, aceitos e sustentados por eles mesmos, envoltos em uma esfera de alienação, em uma prisão psíquica que não os permite romper com o laço que o sistema capitalista lhes impõe (BURRELL; MORGAN, 1979).

Com relação ao paradigma estruturalista radical, assim como no humanista radical, há a crença de que a sociedade é uma “força potencialmente dominante” (MORGAN, 2005, p. 4). Porém, sua concepção é do mundo social é materialista, o qual pode ser

“definido por estruturas sólidas, concretas e ontologicamente reais. A realidade é vista como existindo por sua própria conta, independentemente do modo como é percebida e reafirmada pelas pessoas em suas atividades diárias. Essa realidade é vista como caracterizada por tensões e contradições intrínsecas entre elementos em oposição, os quais, inevitavelmente, levam a mudanças radicais no sistema como um todo” (MORGAN, 2005, p.4).

Nesta perspectiva, em sentido material, os contratos são um dos instrumentos de dominação dos que possuem poder na sociedade, para manter sua posição. São meios formais de manter a existência de diferentes classes sociais, característica do sistema capitalista de produção. Assim, os contratos existem, de forma independente de como as pessoas o percebem ou o reafirmam, ou ainda, de como são afetadas por ele sem mesmo se dar conta deste fato. Os contratos fazem parte do contexto social nas relações de produção e são utilizados de forma instrumental, para manter a alienação de uma parcela da população (BURREL; MORGAN, 1979; MORGAN, 2005).

Diante de todas as considerações realizadas sobre a perspectiva multiparadigmática de análise dos contratos, na imagem 2 a seguir, pode-se verificar a síntese dos contratos sob a ótica de diferentes perspectivas.

Quadro 2 – Perspectiva Multiparadigmática de Análise dos Contratos

| | | | |
|----------------------|--|---|---------------------|
| | SOCIOLOGIA DA MUDANÇA RADICAL | | |
| SUBJETIVIDADE | Humanista Radical Contrato como prisão psíquica | Estruturalista Radical Contrato como instrumento de dominação | OBJETIVIDADE |
| | Interpretativista Contrato como símbolo social subjetivo | Funcionalista Contrato sob múltiplas dimensões: jurídica; econômica; ético-política; sociológica. | |
| | SOCIOLOGIA DA REGULAÇÃO | | |

Fonte: desenvolvido pelos autores do estudo (2019).

CONSIDERAÇÕES FINAIS

O objetivo deste ensaio teórico foi promover uma discussão acerca da multidimensionalidade dos contratos, propondo a visualização de suas “múltiplas faces”, com base em diferentes teorias e paradigmas. A análise buscou oferecer uma visão holística do fenômeno; dialogou a respeito dos aspectos formais e informais dos contratos; realizou sua análise a partir de diferentes dimensões: jurídica, econômica, sociológica e ético-política, com base em múltiplas teorias; promoveu uma reflexão baseada em múltiplos paradigmas.

Deste modo, para a construção da discussão, inicialmente, abordaram-se os aspectos formais e informais dos contratos, ressaltando a importância de se considerar ambos na análise das relações contratuais. A partir de então, com base em múltiplas teorias funcionalistas, passou-se a observar os contratos sob a ótica multidimensional. Deste modo, utilizaram-se diferentes perspectivas teóricas, seus principais construtos e premissas, com a intenção de caracterizar os contratos a partir de cada dimensão adotada. A dimensão jurídica observou os contratos como doutrina e baseou-se na Teoria do Formalismo Legal, a qual destacou suas limitações relativas à análise dos aspectos informais das relações contratuais. A dimensão econômica evidenciou os contratos enquanto relação e recursos, baseando-se na Teoria dos Custos de Transação e na Teoria da Visão Baseada em Recursos. Já a dimensão ético-política trouxe a perspectiva do contrato enquanto interesse, com base na Teoria da Dependência de Recursos e na Teoria dos Stakeholders. E finalmente, a abordagem sociológica dos contratos, baseada na Teoria Organizacional de Base Sociológica (IOS), observou os contratos como artefatos sociais, considerando suas características materiais e abstratas.

Após abordados os aspectos contratuais na perspectiva funcionalista, a partir das dimensões contratuais, realizou-se uma discussão secundária no sentido de visualizar os contratos à luz dos outros paradigmas, conforme descritos por Burrell e Morgan (1979). Sob a ótica do paradigma interpretativista, os contratos foram observados como símbolos sociais subjetivos. Já à luz do paradigma humanista radical, os contratos foram concebidos como prisões psíquicas. Na perspectiva do estruturalismo radical, os contratos foram concebidos como instrumentos de dominação. Cabe ressaltar a importância destas proposições para o contexto acadêmico: não há uma visão absoluta a respeito dos contratos, tratam-se de ângulos diferentes de visualização e concepção de um mesmo fenômeno. Todas estas maneiras de visualizar e analisar os contratos enriquecem e aprofundam a compreensão de suas múltiplas facetas, permitindo novas reflexões e ideias sobre o seu conceito, função, suas formas de manifestação na vida em sociedade.

Com base no exposto, os construtos das diferentes teorias e dos diferentes paradigmas relacionaram-se na busca de proporcionar uma visão holística dos contratos e ultrapassar a concepção tradicional, unidimensional. A partir da argumentação, buscou-se proporcionar ao leitor a noção da multidimensionalidade dos contratos e ainda, promover uma reflexão além do paradigma dominante, abordando de forma fundamentada a complexidade das relações contratuais, em seus aspectos formais e informais.

REFERÊNCIAS

- AALBERS, R. The role of contracts and trust in R&D alliances in the Dutch biotech sector. **Innovation: Management, policy & practice**, Groningen, NED, v. 12, n. 3, p. 311-329, dec. 2010.
- BARNEY, J. B. Firm resources and sustained competitive advantage. **Journal of management**, v. 17, n. 1, p. 99-120, 1991.
- BARNEY, J. B.; HESTERLY, W. Organizational economics: understanding the relationship between organizations and economic analysis. In: CLEGG, S.; HARDY, C. (Eds.). **Studying organization**. London: Sage, 1999. p. 109-141.
- BERGER, Peter; LUCKMANN, Thomas. **A construção social da realidade**: tratado de sociologia do conhecimento. 36. ed. Trad. Floriano de Souza Fernandes. Petrópolis: Vozes, 2014.
- BURRELL, G.; MORGAN, G. **Sociological paradigms and organisational analysis**. Vermont: Ashgate Publishing, 1979.
- CHILD, J. **Organization structure, environment, and performance**. *Sociology*, v. 6, p. 1-22, 1972.
- COMMONS, J. R. **The legal foundations of capitalism**. New York: Macmillan, 1924.
- DIMAGGIO, P. J.; POWELL, W. W. The iron cage revisited: institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields. **American Sociological Review**, v. 48, n. 2, p. 147-160, 1983.
- DONALDSON, T.; PRESTON, L. E. The stakeholder theory of the corporation: concepts, evidence, and implications. **Academy of Management Review**, v. 20, n. 1, p. 65-91, 1995.

EDELMAN, L. B. Overlapping fields and constructed legalities: the endogeneity of law. In: POWELL, W. W. (Ed.). **Bending the bars of the iron cage: institutional dynamics and processes**. Chicago: University of Chicago Press, 2004.

EDELMAN, L. B.; UGGEN, C.; ERLANGER, H. S. The Endogeneity of Legal Regulation: Grievance Procedures as Rational Myth. *The American Journal of Sociology*, v. 105, n. 2, p. 406-454, 1999.

EVAN, W. M.; FREEMAN, R. E. A stakeholder theory of the modern corporation: kantian capitalism. In: DONALDSON, T.; WERHANE, P. H. (Eds.). **Ethical Issues in Business**. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1993. p. 166-171.

FONSECA, V. S. A abordagem institucional nos estudos organizacionais: bases conceituais e desenvolvimentos contemporâneos. In: VIEIRA, M. M. F.; CARVALHO, C. A. (Orgs.). **Organizações, instituições e poder no Brasil**. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2003. p. 47-66.

FOSS, N. J.; STIEGLITZ, N. Modern resource-based theory(ies). In: DIETRICH, M.; KRAFFT, J. (Eds.). **Handbook on the economics and theory of the firm**. Copenhagen, Denmark: Edward Elgar, 2011. p. 256-274.

FREEMAN, R. E. **Strategic management: a stakeholder approach**. Boston: Pitman, 1984.

FREEMAN, R.E.; MCVEA, J. A stakeholder approach to strategic management. In: HITT, M.; FREEMAN, R. E.; HARRISON, J. (Eds.). **Handbook of strategic management**. Oxford, UK: Blackwell Publishing, 2001. p. 189-207.

FRIEDLAND, R.; ALFORD, R. R. Bringing society back in: symbols, practices, and institutional contradictions. In: POWELL, W. W.; DIMAGGIO, P. J. (Eds.). **The new institutionalism in organizational analysis**. Chicago: The University of Chicago Press, 1991.p. 232-263.

GUARIDO, E. R., Filho. **A construção da teoria institucional nos estudos organizacionais no Brasil: o período 1993-2007**. 2008. 299 f. Tese (Doutorado em Administração) – Universidade Federal do Paraná, Curitiba, PR, Brasil, 2008.

LIMA, Luciano Ferreira de. **Governança das Parcerias Público-Privadas no Brasil: proposta de um modelo teórico analítico**. 2017. 233 f. Tese (Doutorado em Administração) – Universidade Positivo, Curitiba, PR, Brasil, 2017.

MAGRO, C. B. D.; LAVARDA, C. E. F. Utilidade do orçamento empresarial sob a ótica da teoria da dependência de recursos. **Revista Gestão & Tecnologia**, v. 14, n. 1, p. 172-198, 2014.

MACAULAY, S. Non-contractual relations in business: a preliminar study. **American Sociological Review**, v. 28, n. 1, p. 55-67, 1963.

MENEGHETTI, Francis Kanashiro. O que é um ensaio-teórico? **Revista de Administração Contemporânea**, v. 15, n. 2, p. 320-332, 2011.

MONTEIRO, Washington de Barros. **Curso de Direito Civil: Direito das Obrigações**. 2ª parte. 34a. ed. São Paulo: Saraiva, 2003.

MORGAN, G. Paradigmas, Metáforas e Resolução de Quebra-cabeças na Teoria das Organizações. **RAE-Revista de Administração de Empresas**, v. 45, n. 1, jan-mar, p.58-71, 2005.

NORTH, D. C. **Custos de transação, instituições e desempenho econômico**. 3a. ed. Rio de Janeiro: Instituto Liberal, 2006.

PAIVA, R. V. C.; BARBOSA, F. V.; GONÇALVES, R. G. **A visão baseada em recursos: o que se vê é diferente, mas é igual**. Reuna, v. 13, n. 3, p. 27-39, 2008.

PESSALI, H. F. Teoria dos custos de transação: uma avaliação à luz de diferentes correntes do pensamento econômico. 1998. 142 f. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Econômico) – **Universidade Federal do Paraná, Curitiba, PR**, Brasil, 1998.

PFEFFER, J.; SALANCIK, G. **The external control of organizations: a resource dependence perspective**. New York: Harper & Row, 1978.

REUER, J. J.; ARIÑO, A. Strategic alliance contracts: dimensions and determinants of contractual complexity. **Strategic Management Journal**, v. 28, p. 313-330, 2007.

ROSSETTO, C. R.; ROSSETTO, A. M. Teoria institucional e dependência de recursos na adaptação organizacional: uma visão complementar. **Revista de Administração de Empresas** (Eletrônica), v. 4, n. 1, art. 7, 2005.

STIEB, J. A. Assessing Freeman's stakeholder theory. **Journal of Business Ethics**, v. 87, 401-414, 2009.

SUCHMAN, M. The contract as a social artifact. **Law & Society Review**, v. 37, n. 1, p. 91-142, 2003.

SUCHMAN, M; EDELMAN, L. B. Legal rational myths: the new institutionalism and the law and society tradition. **Law & Social Inquiry**, v. 21, n. 4, p. 903-941, 1996.

THOMPSON, J. D. **Organizations in action**. New York: McGraw-Hill, 1967.

WILLIAMSON, O.E. The economics of organization: the transaction cost approach. **The American Journal of Sociology**, v. 87, n. 3, p. 548-577, 1981.

ZANINI, M. T. F.; MIGUELES, C. P. Confiança em contratos relacionais: um estudo teórico. **Cad. EBAPE.BR**, Rio de Janeiro, v. 17, n. 1, p. 117-128, mar. 2019.