
MARIA MANUEL LEITÃO MARQUES

Assistente da Faculdade de Economia
da Universidade de Coimbra

A EMPRESA, O ESPAÇO E O DIREITO *

69

A multiplicação das relações entre as empresas, no interior do processo produtivo, fez surgir uma nova contratualidade, que se caracteriza por uma grande informalidade. Neste texto é dada particular atenção à subcontratação de produtos e de serviços. Os processos de subcontratar (entre empresas situadas no mesmo ou em diferen-

tes países) são, como se demonstra, indiferentes às especificidades jurídicas dos espaços ou espaços envolvidos. Tal implica que a sua compreensão passe, hoje, principalmente, por um estudo de natureza económica e sociológica das empresas envolvidas, do modo como actuam e das fontes das suas formas de poder.

POR muito tempo, e não apenas no senso comum, se deu como óbvia a conexão entre uma empresa (do ponto de vista jurídico, uma sociedade) e um produto (materialmente determinado pela sua função — «Para que é que serve?»). A empresa tinha um nome, nascia com a aspiração de viver por gerações, era registada, tinha uma forma jurídica, que permitia aos que com ela se relacionavam, saber com quem (e, sobretudo, com quê) poderiam contar e a quem imputar a responsabilidade se o produto — o produto da empresa — sofresse de algum defeito. O produtor era a garantia⁽¹⁾.

Uma empresa tinha um local de residência (fixa). Se crescia era à volta de si própria (e reservava-se espaço à partida a contar com essa eventualidade). Era conhecida no seu local de residência, tal como o seu produto e os seus operários (mesmo quando o não eram todos os seus proprietários).

1 — Uma empresa, um produto: sobre o fim de uma identidade

(*) Ao Boaventura de Sousa Santos (com quem discuti o projecto deste texto) e ao Conselho de Redacção da RCCS (cujas sugestões e críticas me fizeram apreciar, uma vez mais, as vantagens do trabalho colectivo) o meu agradecimento.

(1) O produto da empresa era aquele que resultava da sua actividade principal e era reconhecido e protegido pelo direito apenas na fase da circulação (no mercado), como produto comercial e não como produto industrial.

«Duram uma vida os sapatos do Sr. X», primeiro, ou, mais tarde, «são excelentes as *jeans* da marca Y». A marca, sendo o nome do produto, servia também de referência do seu local de fabrico e, para o consumidor, esta associação funcionava como garantia de qualidade.

Antes do produto vinha o processo de o produzir. Tal como hoje, eram precisas máquinas, matérias primas, trabalho (ou trabalhadores). Tanto umas quanto outros eram colocados no mesmo espaço, na mesma empresa, sob gestão e autoridade do(s) mesmo(s) proprietário(s), que detinham, em exclusivo, o poder de controlar a produção. Assim decorria o processo até ao produto final (catalogado ou catalogável para ser apresentado no mercado), ainda que este pudesse ser um produto intermédio e o consumidor outra empresa. Depois, poderia vir o comerciante (que se encarregava da sua distribuição) e, finalmente, o consumidor com que se encerrava o ciclo produtivo. O dinheiro que o fazia girar admitia-se que pudesse vir de fora, embora o autofinanciamento mantivesse, sobretudo nas pequenas e médias empresas, um peso importante.

Este ciclo foi objecto de complexa regulamentação, distribuída pelas suas fases e separado em vários ramos de direito, o que formalmente lhe retirava, no plano jurídico, a unidade⁽²⁾. Um direito que aparentemente não interferia na produção e não reflectia o carácter colectivo dos processos económicos, constituindo o contrato a forma jurídica privilegiada das relações entre os agentes (individualizados), o meio jurídico adequado para assegurar a racionalidade da vida económica⁽³⁾. Não tanto a empresa (sempre duvidoso sujeito de direitos), mas o seu ou seus proprietários (a sociedade ou o empresário em nome individual) sempre realizaram contratos, devidamente formalizados, geradores de direitos e obrigações. Contratos com o exterior (são relações de mercado): a montante, com fornecedores e com trabalhadores; a jusante, com distribuidores⁽⁴⁾.

⁽²⁾ Fundamentalmente, o direito comercial para as relações entre os sócios, os títulos de crédito, etc., o direito das obrigações para a generalidade dos contratos e, muito mais tarde, o direito do trabalho para as relações com os trabalhadores, o direito fiscal e o direito económico, este último já considerando a empresa e não a sociedade. «Para encontrarmos a empresa no nosso direito», afirmava Ripert (1951: 266), «é preciso procurá-la em disciplinas que escapam pela sua autonomia às concepções tradicionais».

⁽³⁾ Mesmo a empresa era fraccionada numa série de contratos: o contrato de sociedade, os contratos de trabalho, etc.

⁽⁴⁾ Talvez esta imagem nunca tenha correspondido perfeitamente à realidade, mas, seguramente, não estaria muito longe dela. A descrição sumária que fiz da empresa corresponde ao seu «tipo puro ou ideal», no sentido weberiano (Weber, 1971: 18).

Não cabe aqui recordar o que mudou a partir dos anos 70 e os motivos por que tivemos de deixar de poder falar de um «tipo ideal» de empresa⁽⁵⁾. Chamo apenas a atenção para o facto de a mudança não ter apenas resultado de um aumento significativo da *subcontratação de produtos*, que se traduziu na expulsão para o exterior de determinadas fases de um processo produtivo (pequenas séries, peças ou componentes, cuja produção é intensiva em mão-de-obra e dificilmente mecanizável ou para a qual a empresa contratante não está equipada nem acha rentável fazê-lo), — designada por subcontratação estrutural ou de especialidade —, ou mesmo fabricação no exterior da totalidade de um produto em períodos de grande procura — designada por subcontratação conjuntural ou de capacidade⁽⁶⁾.

71

Este recurso a outras empresas verifica-se também, e este constitui hoje um dos seus mais importantes aspectos, nos serviços: são os chamados serviços às empresas (ou *subcontratação de serviços*)⁽⁷⁾. Como afirma B. Grelon (1978: 89), «tradicionalmente, as empresas asseguravam por si só todas as funções necessárias à realização do processo de produção e não recorriam a serviços exteriores a não ser para tarefas específicas e acessórias da actividade principal: transportes, serviços jurídicos, etc. Actualmente, ao contrário, e apesar de um maior gosto pelo secretismo, numerosas empresas recor-

⁽⁵⁾ «No contexto económico actual a competitividade das empresas assenta (e esta convicção é apoiada por numerosas investigações) na arte de fazer apelo a um bom número de parceiros qualificados («partenaires» ou «partnerships»), ou dito de outro modo assenta na prática da «impartition». Do ponto de vista jurídico, esses parceiros são, de acordo com as situações, fornecedores, subcontratados, concessionários, associados, etc.» (Barreyre e Bouche, 1982). Em Portugal, e não só entre nós, esses parceiros são ainda muitas vezes trabalhadores autónomos (trabalhando no domicílio ou deslocando-se temporariamente para a empresa). Cf. Marques, M. M. (1986) e Santos, *et al.* (1987). Algumas destas práticas não são novas, todavia, nos últimos anos, pela sua difusão, assumiram uma importância diferente da que tinham anteriormente.

⁽⁶⁾ O termo subcontratação designa práticas diversificadas (do ponto de vista técnico, económico ou mesmo jurídico) que assentam em diferentes processos de articulação entre empresas. Neste texto ocupo-me apenas da subcontratação industrial de produtos e de serviços (operação através da qual uma empresa — designada como contratante — confia a outra — designada como subcontratada — a obrigação de executar para si e de acordo com um caderno de encargos pré-estabelecido uma parte ou totalidade dos actos de produção de bens ou de serviços de que conserva a responsabilidade económica final). Dentro de subcontratação de produtos, refiro duas modalidades: a subcontratação de capacidade ou conjuntural e a subcontratação de especialidade ou estrutural. Quanto à subcontratação de serviços não será aqui especialmente tratada a subcontratação de mão-de-obra a empresas de trabalho temporário. Para outras especificações, cf. Marques, M. M. (1986).

⁽⁷⁾ A classificação da ONU — adoptada pela Comunidade Económica Europeia — distingue no sector dos serviços cinco tipos: serviços públicos, serviços sociais, serviços às empresas (conselhos jurídicos e fiscais, contabilidade, serviços técnicos), serviços recreativos e serviços pessoais (domésticos, restaurantes, cabeleiros, etc.).

rem a serviços exteriores para o cumprimento de tarefas essenciais de organização e de gestão».

As empresas de serviços assumem, assim, uma importância crescente e são tratados com autonomia económica e jurídica. Mesmo do ponto de vista social, algumas destas empresas revelam uma especificidade que, embora menos clara, não pode ser ignorada. Trata-se de empresas onde o trabalho se configura de modo diferente; poucos trabalhadores assalariados, muitos trabalhadores autónomos pagos ao serviço (quase todos altamente especializados), tecnologia sofisticada, uma diferente relação com o espaço. Citemos, a este propósito, um caso exemplar relatado na Harvard Business Review (Jan./Fev. 1986) com o título «A Company Without Offices»:

F International é uma empresa de consulta e informática especializada na concepção de sistemas burocráticos integrados e na transformação de sistemas existentes, na criação de sistemas de documentação interna e na programação e adaptação de micro-computadores para aplicações comerciais. Foi criada em 1962 por S. Shirley, como resposta ao seu desejo de trabalhar autonomamente em casa. F. International emprega hoje mais de 1000 trabalhadores em três países: GB, Países Baixos e Dinamarca. Todos eles, começando pela sua directora S. Shirley, trabalham no domicílio (Shirley observa que «conhece melhor as pessoas pela voz do que pessoalmente»). 84% são mulheres e só cerca de 200 ($\pm 20\%$) são assalariados; os restantes são trabalhadores independentes trabalhando em regime de subcontratação (embora normalmente pagos pelo tempo de trabalho e não à tarefa). Há sete escalões administrativos entre a Directora e o 'colaborador' que executa o trabalho no seu domicílio («tantos quanto na Igreja Católica entre Deus e a Paróquia»). Pensam em 1988 suprimir completamente a circulação interna de documentos, estabelecendo uma rede de comunicação entre os televisores dos colaboradores. Como principal vantagem, Shirley refere que, embora os seus custos sejam comparáveis aos de uma empresa 'normal' (com excepção dos custos fiscais e de arrendamento de escritórios), a principal vantagem reside na sua flexibilidade: rápido crescimento em fase de expansão e rápida redução em situação de dificuldade. Quanto às vantagens deste sistema no plano macro-económico, Shirley aponta a supressão das deslocações em horas de ponta, economias em transportes, em creches e, do ponto de vista urbano, a combinação de áreas de habitação e de escritórios.

A repartição dos processos produtivos por empresas distintas (por vezes de diferentes regiões, países, zonas económicas ou continentes) multiplica as relações entre elas, gerando complexas relações contratuais no interior do processo produtivo e não apenas nas suas extremidades. Como afirma Paolo Mariti (1982: 117), «entre a empresa, de um lado, e o mercado, do outro, existe toda uma zona de penumbra, uma fina rede de formas organizativas cujo conhecimento é

fundamental para obter uma visão não distorcida e, conseqüentemente, não parcial, de como se organiza o sistema industrial. Certas relações de subcontratação, certas relações comerciais como a transferência de tecnologia, os consórcios e as associações de marketing, são apenas alguns exemplos destas formas»⁽⁸⁾.

Os processos produtivos tornam-se, pois, mais complexos do ponto de vista das relações industriais e mais dispersos na sua relação com o espaço. Procurarei mostrar de seguida qual o efeito desta complexidade e dispersão nas formas jurídicas das relações entre as empresas.

73

Das novas (ou renovadas) formas contratuais que resultam da multiplicação das relações entre as empresas tratarei especialmente da subcontratação; e mais das suas implicações jurídicas do que das económicas. No entanto, e ainda antes, farei uma breve referência a algumas das mais importantes características desta contratualidade.

2 — O contrato e as relações entre as empresas

Em primeiro lugar, convém referir que este fenómeno não é tão novo quanto se possa pensar: o processo foi-se desenvolvendo como fenómeno paralelo e marginal ao direito e foi, inicialmente, entendido como crise do contrato. Exemplar deste tipo de percepção é a posição de Savatier em 1948:

«A crise do contrato fez nascer uma espécie de mercado negro (...). Outros contratos instalam-se sobre os contratos tradicionais e, ainda que desprovidos de toda a coacção oficial, estes contratos são obedecidos e executados. (...) Nestas condições a autoridade judiciária, garante dos contratos civis tradicionais, é, em virtude da sua crise, despossada da sua jurisdição. Aparentemente, ela deveria ter sido enriquecida (...). No entanto a criação de tribunais especiais, a substituição de decisões judiciais por intervenções administrativas e, finalmente, um 'direito ilícito' formado por contratos que já não se apoiam em sanções civis, mas, contudo, são eficazes apesar de todos os abusos, foram as conseqüências desta crise do contrato (1948: 60).

Mais tarde, Stewart Macaulay (1966) num estudo sobre as relações entre os construtores de automóveis e seus distribuidores, nos EUA, reconhecia que o direito dos contratos, tal como era estudado nas Faculdades de Direito, estava longe de ser central na maioria dos negócios e apontava para o desenvolvimento de novos ramos do direito («newly develo-

⁽⁸⁾ Sobretudo as relações contratuais entre as empresas deixam de aparecer apenas, ou principalmente, como relações horizontais, passando a aparecer como relações verticais entre empresas hierarquizadas. O tão falado modelo de organização industrial japonês traduz o «tipo puro» da «pirâmide» empresarial a que acabo de fazer referência, mas quer na Europa quer nos EUA algo de semelhante (quantitativa e qualitativamente) aconteceu. Sobre a integração vertical à japonesa cf. Revue Française de Gestion, Set.-Out., 1980.

ping nations of law»), áreas especializadas com características próprias adequadas a diferentes aspectos da vida económica, operando com menos formalidades do que os modos tradicionais de regulação de conflitos, completadas por modos informais («informal because they abandon due process and procedural safeguards») de resolução de conflitos assentes no poder privado das partes envolvidas («private systems»).

De facto, o direito foi, pouco a pouco, integrando algumas das novas práticas económicas, através da criação de figuras contratuais novas e diferentes como, por exemplo, o *leasing*, o *factoring*, as *joint-ventures* e o licenciamento⁽⁹⁾. A novidade desse reconhecimento resultou de com ele se terem quebrado distinções fundamentais da sistemática jurídica. É frequente os novos contratos não serem públicos nem privados: ora são privados de interesse público, ora são públicos (ou o deveriam ser pela qualidade de uma das partes) sob formas ou com interesses privados⁽¹⁰⁾. São estudados em novos ramos do direito que comungam da mesma «indefinição» e dificilmente integrados nas disciplinas tradicionais.

Todavia, a sua novidade não assentou apenas na dificuldade da sua classificação: o próprio processo de contratar se modificou. Como afirma Ledouble (1980: 132) «a doutrina clássica do século XIX apresentava cada contrato como uma obra única, resultando do acordo de duas vontades que se ajustam depois de longas discussões e concessões recíprocas. Uma óptica que é ainda hoje verdadeira para certas decisões estratégicas da empresa, que se não repetem e que são objecto de um contrato específico irredutível a fórmulas tipo. Estas decisões são excepcionais e todo o esforço da empresa é no sentido de aumentar a estandardização das decisões, o que, em matéria contratual, se traduz na preparação de contratos tipos ou contratos de adesão, condições gerais ou cadernos de encargos, ou, tão só, cláusulas tipo».

Certas rotinas contratuais do mundo dos negócios escapam mesmo àquela formalização. São acordos feitos pelo telefone, por telex ou por qualquer outro moderno sistema de comunicação. Situam-se à margem de qualquer regulamentação (que, ou não existe, ou é ignorada), desprezando as partes directamente envolvidas qualquer tentativa de interferência

⁽⁹⁾ «Considerada durante muito tempo como um fenómeno periférico, para não dizer um epifenómeno industrial, a *licença de uso de tecnologia* está a assumir a sua verdadeira dimensão, uma disciplina específica, em consequência do crescimento industrial» cf. Association L.E.S., *Licences de Brevets et Transferts Technologiques*, p. 9, cit. por Ledouble (1980: 49).

⁽¹⁰⁾ Encontramo-nos em presença de actos híbridos e heréticos face aos esquemas clássicos: são normas de origem privada, mas a que se reconhece o carácter geral porque elas participam ou podem participar do interesse geral; são estruturas intermédias entre o contrato e a lei ou o regulamento (Boy, 1979: 134).

por parte de poderes que considerem estranhos. Não são assumidas como práticas jurídicas⁽¹¹⁾.

Do meu ponto de vista, a subcontratação situa-se, precisamente, entre as práticas contratuais mais informais, em que domina o «private system» de que falava Macaulay (por exemplo, raramente os contratos são escritos — mesmo os realizados com grandes empresas —, as formas de controle sobre a sua execução são unilateralmente determinadas pela empresa contratante assim como muitas vezes os preços e os prazos de pagamento). Tal verifica-se tanto na subcontratação de especialidade, onde são continuadas as relações entre empresa contratante e subcontratada, como na de capacidade, onde essas relações são esporádicas, e tanto nos países onde existe regulamentação específica sobre a subcontratação industrial, como naqueles onde não existe.

Esta grande informalidade, e conseqüente dependência das relações de poder entre as partes envolvidas, faz com que o processo de subcontratação — apesar da dispersão de um processo produtivo por empresas localizadas em diferentes territórios o colocar potencialmente sob a égide de diferentes sistemas jurídicos (ou variantes do mesmo sistema) — se mantenha, no essencial, indiferente ao espaço jurídico onde se efectua. É o que tentarei demonstrar de seguida, considerando os vários níveis em que a questão se pode colocar.

a) A subcontratação pode ser uma relação entre empresas de diferentes regiões do mesmo país. As regiões, por sua vez, podem ter, quer no aspecto legislativo, quer no aspecto institucional, especificidades jurídicas com impacto industrial. A especificidade das regiões poderá ainda derivar do facto de nelas existirem associações industriais a quem o Estado, por vezes, atribui determinadas funções na regulação da actividade industrial⁽¹²⁾.

3 — Espaços jurídicos e subcontrata- ção

⁽¹¹⁾ Esta atitude defensiva ou de indiferença face ao direito não se manifesta de maneira homogénea. Como afirma Ledouble (1980: 57) há situações de mais forte e de mais fraco conteúdo jurídico. As de mais forte são as que dizem respeito ao direito das sociedades, ao direito do trabalho e da segurança social e ao direito fiscal. As de mais fraco são, precisamente, as que se referem ao direito dos contratos, havendo, como referi, que estabelecer graduações dentro deste direito. Alguns são, para a empresa, considerados não como um problema jurídico mas como um problema comercial ou financeiro, o que venho comprovando num inquérito em curso feito a empresas portuguesas de distintas dimensões e sectores. Uma situação que em Portugal poderá ser agravada pelo facto de grande parte das empresas não disporem ou não praticarem uma organizada e continuada «gestão do seu ambiente jurídico». A ausência dessa prática não é indiferente o elevado custo dos serviços jurídicos (quando comparado com vantagens mais ou menos difusas) e o facto de estes serem vulgarmente associados a um contencioso moroso e ineficaz (factor que é particularmente relevante no caso português).

⁽¹²⁾ «O Estado subcontrata a regulação social e outros corpos sociais semi-autónomos» (Santos *et al.*, 1987) umas vezes atribuindo formalmente «às associações industriais um estatuto de direito público, por as funções

Algumas dessas especificidades poderiam condicionar directa ou indirectamente, o processo de subcontratação. Suponhamos, por exemplo, que eram concedidas vantagens especiais às empresas subcontratadas, exigindo-se para isso que o contrato fosse escrito e nele se incluíssem determinadas cláusulas como a manutenção da relação de subcontratação por um determinado período; ou que, existindo uma legislação protectora das empresas subcontratadas no que diz respeito a atrasos de pagamentos por parte das empresas contratantes, se criava, numa região onde a situação fosse particularmente grave, um organismo público ou semi-público encarregado de receber as queixas das empresas prejudicadas; ou, ainda, que era constituída uma bolsa de subcontratação com o objectivo de, para além de proporcionar informação às empresas subcontratadas sobre hipotéticos contratos, lhes prestar assessoria nas negociações. Em qualquer destes casos os contratos com empresas dessa região contariam com um ambiente jurídico específico.

Não parece contudo que essa especificidade viesse, na prática, a influenciar os processos de subcontratação. Estudos de caso sobre situações semelhantes aos exemplos sugeridos permitiram concluir a quase completa ineficácia de regulamentação protectora das empresas subcontratadas por falta de colaboração das próprias empresas prejudicadas que o não faziam, obviamente, com receio de perder os contratos. A propósito de uma lei de protecção dos subcontratados, publicada em França em 1975, afirmava D. Boy (1978: 9): — «O acolhimento mitigado, se não mesmo desfavorável, dado à lei pelos agentes económicos privados é sintomático da hostilidade das empresas face a esse tipo de intervenções do Estado. Tal acolhimento verificou-se mesmo da parte de organizações que agrupam empresas subcontratadas (ao que não é estranho o facto de estas agruparem também empresas contratantes): 'a subcontratação só pode existir num clima de grande liberdade contratual, temperado pelos usos profissionais mais do que por qualquer diploma legislativo' (Fédération des Industries Mécaniques et Transformation des Métaux)». Por sua vez um estudo sociológico feito sobre a aplicação de uma lei promulgada pelo governo japonês «para a prevenção do atraso nos pagamentos às empresas subcontratadas», que impedia também a fixação de preços demasiado baixos e

que exercem serem de carácter público ou por o estado as encarregar de prosseguir algumas tarefas de administração pública» (Moreira, 1973: 233), outras vezes, porque a própria intervenção do estado assume formas privadas, a partilha de funções com organismos não estatais faz-se de um modo informal, mal se sabendo onde acaba o público e começa o privado e vice-versa. Este tem sido o modo mais frequente no caso da subcontratação.

alterações unilaterais dos preços, revelou que o número de casos em que se presumia ter havido irregularidade era muito mais elevado do que o número de casos em que tinha havido intervenção do Ministério da Indústria. O insucesso da lei foi atribuído, por um lado, ao facto de o governo não ter conferido às instituições públicas os meios necessários, em tempo e em dinheiro, para poderem actuar, e, por outro lado, ao facto de os empresários subcontratados não denunciarem as irregularidades com medo de perderem futuros contratos (Storey, 1983).

Quanto às bolsas de subcontratação, elas não têm tentado ser mais do que pontos de encontro entre a oferta e a procura e mesmo isso com enormes dificuldades e muitos insucessos. As empresas constituem as suas próprias redes de informação e preferem utilizar os seus conhecimentos pessoais, só recorrendo à bolsa em último lugar. «Apesar de as organizações profissionais afirmarem que só os organismos de criação espontânea, correspondendo à vontade das partes, têm hipóteses de funcionar, as bolsas de subcontratação não o vêm confirmando. Têm tido muitas dificuldades e poucas hoje subsistem» (Boy, 1978: 13).

Quanto a Portugal, nem sequer é significativa a regionalização da legislação, nem das instituições públicas, que de algum modo interfiram com o desenrolar do processo produtivo, quer no que diz respeito ao direito do trabalho (as convenções colectivas têm âmbito nacional), quer mesmo relativamente à aplicação de incentivos industriais⁽¹³⁾ ⁽¹⁴⁾.

⁽¹³⁾ Já parece, contudo, poder afirmar-se que as especificidades socio-económicas das regiões (e mesmo das empresas) têm, pelo menos no âmbito do direito do trabalho, gerado diferentes modos de aplicação das normas e contratos em vigor e até zonas de completa e impune não aplicação. O que permitirá acrescentar ao que vinha dizendo (e em sentido contrário) que se a actuação do Estado não é regionalizada o mesmo se não pode seguramente afirmar da ausência de actuação. Cf. a este propósito Santos (1985).

⁽¹⁴⁾ No mesmo sentido (embora analisando as instituições e comprovando a concentração dos serviços públicos ligados à indústria) o estudo de Marques dos Santos (1983) «A Regionalização do Desenvolvimento Industrial». Aí se chega, entre outras com igual significado, às seguintes conclusões: «De um total de 4500 trabalhadores pertencentes ao Ministério da Indústria, mais de 80% exercem a sua actividade no Distrito de Lisboa; se a estes juntarmos os 10% que trabalham no distrito do Porto, restam menos de 16% para os restantes 16 distritos do Continente; em três distritos — Guarda, Portalegre e Setúbal — não se regista a presença de qualquer trabalhador do MI; em sete distritos — Braga, Bragança, Leiria, Santarém, Viana do Castelo, Viseu e Vila Real — não chega à dezena o número de funcionários pertencentes àquele Ministério; é certo que existem cinco delegações regionais — Lisboa, Porto, Coimbra, Évora e Faro — mas apenas duas se situam fora do eixo litoral mais desenvolvido; praticamente toda a actividade de investigação (fundamentalmente a cargo do LNETI) se situa em Lisboa; mesmo a actividade de comércio externo é tutelada por organismos cujos efectivos se encontram maciçamente colocados em Lisboa (sendo certo que são os distritos do Porto, Braga e Aveiro os que maior peso detêm na exportação de produtos da indústria transformadora)» (Santos, 1983).

No que diz respeito, especificamente, à subcontratação não existe em Portugal qualquer legislação que se refira directamente a esta prática industrial. No aspecto institucional, é de referir o financiamento (e incentivo) dado pelo IAPMEI à criação de bolsas de subcontratação nas associações industriais de Coimbra, Porto e AIP (para além de o ICEP tentar funcionar como bolsa relativamente à subcontratação internacional). Embora existam diferenças no funcionamento destas bolsas (a que funciona com base em relações pessoais será talvez a que alguns resultados obtém), parece poder afirmar-se que até agora a sua eficácia é muito reduzida. Num inquérito em curso, feito a empresas subcontratadas de várias zonas do país, verifica-se que nenhuma das empresas declara ter recorrido a uma bolsa de subcontratação.

b) No âmbito internacional, a subcontratação pode aparecer associada a uma transferência de tecnologia. Ora, vem sendo reconhecido por vários autores que mais importante do que procurar uma tecnologia apropriada aos países em vias de desenvolvimento é procurar um processo apropriado de transferência de tecnologia e que as características desse processo não poderão deixar de ser na sua parte principal determinadas pelos poderes públicos⁽¹⁵⁾. É também sabido que vários países têm assumido regulamentações protectoras neste domínio, com o sentido de garantir que a importação tenha efeitos internos continuados e não crie apenas dependências unilaterais. Em Portugal, antes da adesão à CEE, encontrávamos um exemplo desse tipo de regulamentação; o Código do Investimento Estrangeiro de 1978, impedia que fossem aprovados pelo Instituto de Investimento Estrangeiro os contratos de transferência de tecnologia que incluíssem certo tipo de cláusulas como: restrição de acesso ao mercado para o importador, obrigatoriedade de compra de outras tecnologias, comunicação de melhoramentos introduzidos, etc. (cf. art. 28.º, n.º 1, do Dec.-Lei n.º 348/77, de 24 de Agosto)⁽¹⁶⁾.

⁽¹⁵⁾ Cf. Jacquemin (1983: 5) onde se afirma que «a ideia de uma tecnologia adaptada deve ser completada pela ideia de uma forma adaptada de transferência de uma dada tecnologia», o que obriga os países adquirentes a elaborarem contratos, condições legais, cláusulas de repartição de riscos, de acordo com as suas estruturas industriais e condições sociais. Também Berthomieu, num estudo sobre a subcontratação internacional, afirmava que: «ainda que do ponto de vista jurídico as partes sejam apenas a empresa subcontratada e a empresa contratante, a subcontratação internacional não será industrializante se não resultar de um acordo, implícito ou explícito, entre três partes, devendo os poderes públicos, sobretudo nos países subdesenvolvidos, desempenhar um papel determinante» (Berthomieu, 1982: 237).

⁽¹⁶⁾ Após a adesão Portugal integrou-se, do ponto de vista da legislação sobre investimento estrangeiro, no grupo de países industrializados, isto é legislação de mero controle sem intervenção administrativa casuística. Cf. Dec.-Lei n.º 197-D/86 de 18 de Julho.

A existência em alguns países desse tipo de regulamentações faz com que varie o ambiente jurídico de espaço nacional para espaço nacional quanto ao processo de transferência da tecnologia. Mas, como atrás se disse, quando essa transferência aparece agregada a um processo de subcontratação, tal torna-a, na prática, insusceptível de qualquer forma de controle. Isto é, ela passa a comungar da mesma informalidade que a subcontratação e a ser indiferente ao espaço jurídico nacional para onde é feita (a relação tem lugar entre duas empresas, sem intervenção de mediadores de natureza política).

79

Trata-se, aliás, de uma situação que se verifica igualmente em outras relações entre empresas que têm lugar a este nível. Há mesmo quem tenha falado de uma certa «imunidade legislativa» dos contratos multinacionais (Wengler, 1971: 637), que advém do facto de «estes contratos remeterem frequentemente para cláusulas e princípios gerais, usos e costumes no ramo económico considerado, etc., como meio de evitar a aplicação de um direito estatal tanto no aspecto material, como formal (modo de resolução dos conflitos)» (Kahn, 1982: 97). Uma situação que é agravada pela importância crescente dos Códigos de Conduta Privada, o chamado «soft law», (que aliás não é exclusivo das relações internacionais), expressão de fenómenos de normalização não estatal, «autoridades de facto e não de direito» (Farjat, 1982: 49), que igualmente contribuem para a indiferença de certas relações entre as empresas aos direitos em vigor nos espaços nacionais ou regionais onde actuam⁽¹⁷⁾.

Que podemos então concluir sobre a relação entre espaços jurídicos e contratos entre empresas e, em especial, sobre a sua relação com a subcontratação? É correcto afirmar que a «nova» empresa de subconjuntos, peças ou componentes, serviços, encomendas, se localiza onde, em virtude dessa localização, possa solidificar a relação que mantém com a empresa contratante. Se se trata de uma subcontratação de capacidade localizar-se-á relativamente perto desta. O mesmo se poderá dizer para grande parte das empresas de serviços (não necessariamente as dos serviços de ponta, como investigação de novos produtos ou de processos de fabrico). Se se trata de uma subcontratação de especialidade, então a locali-

4 — Conclusão

(17) Por efeito desta situação os vários Estados têm vindo a tentar substituir, no domínio das transferências de tecnologia, uma legislação de protecção da indústria nacional através do controle sobre a elaboração dos contratos (dos que passavam nas instâncias de controle) e da proibição da introdução de cláusulas restritivas, por uma legislação de incentivo ou exigência de realização de *joint-ventures*, fazendo reflectir a transferência de tecnologia na forma de propriedade.

zação da empresa subcontratada dependerá sobretudo da manutenção de uma economia de custos que assegura a sua competitividade. Este facto produziu a dispersão de empresas que contribuem para o mesmo produto por regiões e países, e esta desintegração de processos produtivos levou à multiplicação dos acordos industriais a nível local, nacional e internacional⁽¹⁸⁾⁽¹⁹⁾. Grande parte desses acordos entre as empresas permanecem, contudo, (para o que contribui a sua informalidade) indiferentes à ordem, ou ordens jurídicas, do espaço ou espaços onde se processam.

Com isto quero dizer que o que determina as características do modo como se organiza a relação entre as empresas não é tanto uma juridicidade assente no poder de um Estado ou de uma região mas uma juridicidade assente no poder relativo das empresas envolvidas⁽²⁰⁾. Tal implica que a sua profunda compreensão passe, hoje, principalmente (em alguns casos quase exclusivamente), por um estudo de natureza económica e sociológica (sobretudo do âmbito da sociologia jurídica) das empresas envolvidas, do modo como estas actuam e das fontes das suas formas de poder (*autonomia financeira e tecnológica* — tecnologia própria ou fornecida pela empresa contratante, modos de transferência, etc. —, *poder de mercado da empresa subcontratada* — número de clientes, relação volume de negócios/cliente principal, acesso ao mercado do produto final). Só assim será possível tipificar situações e explicar o que há de comum na sua lógica de funcionamento. Uma lógica que parece, hoje, apontar mais para a mundialização dos processos do que para a sua nacionalização⁽²¹⁾.

⁽¹⁸⁾ No mesmo sentido cf. Sallez, 1982: 135.

⁽¹⁹⁾ O sistema de gestão «just in time» tenderá a contrariar esta dispersão espacial («where the firms change from 'a just-in-case' form of organisation to the 'just-in-time' system there is some evidence that this may involve a spatial *re-centralisation*» (Sayer, 1986), embora as novas tecnologias de comunicação a possam facilitar.

⁽²⁰⁾ Estudos de caso sobre o modo como se processam as relações entre as empresas feitos em França, Marrocos, Itália, Japão e Portugal não revelaram diferenças sensíveis quanto aos processos de subcontratar (iniciativa, frequência, forma e conteúdo — direitos e obrigações resultantes do acordo —, garantias, modos de resolução dos conflitos) embora o mesmo se não possa afirmar quanto ao tipo de produtos subcontratados. Mesmo no caso da Polónia, onde os acordos de subcontratação eram objecto de planificação central e coordenados por comissões interministeriais, se afirmava que muitas vezes a subcontratação era praticada de forma fortuita, à margem de qualquer planificação (Onudi, 1975).

⁽²¹⁾ Utilizando a conceptualização exposta por B. Santos (1986), diria que o *direito da produção* é dominante neste tipo de relações, sendo que algumas delas não escapam ou são também influenciadas pelo *direito sistémico*.

**Referências
Bibliográficas**

- | | | |
|---------------------------------|------|--|
| Barreyre, P.;
Bouche, M. | 1982 | «Pour une meilleure compétitivité fondée sur la solidarité inter-entreprises: les politiques d'impartition», in <i>Revue Française de Gestion</i> , Set.-Out. |
| Berthomieu, C.
<i>et al.</i> | 1982 | <i>Structure Industrielle et Sous-Traitance</i> , Paris, PUF |
| Boy, Dominique | | <i>Les Liens de Subordination dans la Sous-Traitance</i> , Mem, Nice, 1978 |
| Farjat, G. | 1982 | Réflexion sur les codes de conduite privés, in <i>Etudes offerts à B. Goldman</i> , Paris, LITEC |
| Galgano, F. | 1978 | <i>Trattato di Diritto Commerciale e di Diritto Pubblico dell'Economia</i> , Padova, CEDAM, Vol. II |
| Grelon, Bernard | 1978 | <i>Les Entreprises de Services</i> , Paris, Economica |
| Jaquemin, Alexis | 1983 | «Transferts internationaux de technologie et structures juridiques adaptées: une perspective interdisciplinaire», in Remiche, B. (dir.), <i>Transfers de Technologie — Enjeux économiques et juridiques</i> , Paris, Cabay e Economica |
| Ledouble, D. | 1982 | <i>L'Entreprise et le Contrat</i> , Paris, LITEC |
| Kahn, P. | 1982 | Droit international économique, droit du développement, <i>lex mercatoria</i> : concept unique ou pluralisme des ordres Juridiques?, in <i>Etudes Offertes à B. Goldman</i> , Paris, LITEC |
| Macaulay, S. | 1966 | <i>Law and the Balance of Power</i> , N. Y., Russel Sage Fondation |
| Mariti, P. | 1982 | «Aspetti della Ristrutturazione Industriale. Considerazioni teoriche con alcuni materiali di verifica empirica». In <i>Ristrutturazione industriale e rapporti fra impresa</i> , Milano, Franco Angeli ed. |
| Marques, M. M. | 1986 | «Regulação das relações entre empresas: o caso da subcontratação», <i>Estudos Económicos e Jurídicos</i> , Lisboa, Imprensa Nacional |
| Moreira, Vital | 1973 | <i>A Ordem Jurídica do Capitalismo</i> , Coimbra, Centelha |
| Onudi | 1975 | <i>La Sous-Traitance et la Modernisation de l'Economie</i> , Nova Iorque, ONU |
| Ripert, G. | 1951 | <i>Les Aspects Juridiques du Capitalisme moderne</i> , Paris, LGDJ |
| Sallez, A. | 1982 | «Subfornitura, produttività del sistema industriale e sviluppo economico regionale», in <i>Ristrutturazione industriale e rapporti fra impresa</i> , Milano, Franco Angeli ed. |
| Santos, António | | texto policop. |

Maria Manuel
Leitão Marques

- 82
- Santos, B. S. 1985 Estado e Sociedade na Semiperiferia do Sistema Mundial: o caso Português, *Análise Social*, n.º 87/88/89
- Santos, B. S. 1986 *On Modes of Production of Social Power and Law*, Institute for Legal Studies, University of Wisconsin — Madison Law School
- Santos, B.;
Reis, J.;
Marques, M. M. 1987 *O Estado e as Transformações Recentes da Relação Salarial*, Lisboa, CISEP
- Santos, Marques 1983 *A Regionalização do Desenvolvimento Industrial*, Estudos de Economia do Instituto de Pesquisa Social Damião de Góis, 3
- Savatier, R. 1948 *Les Métamorphoses Economiques et Sociales du Droit Civil d'Aujourd'hui*, Paris, Dalloz
- Sayer, A. 1986 «New developments in manufacturing: the just-in-time system», *Capital & Class*, n.º 30
- Storey, D. J. 1983 *The Small Firm: an international survey*, Nova York, Croom Helm and St Martins Press
- Weber, Marx 1971 *Economie et Société*, Paris, Ed. Plon, vol. I
- Wengler, W. «Immunité Legislative des Contrats Multinationaux», *Revue Critique de Droit International Privé*