

REVISTA DE
DIREITO
MERCANTIL
industrial, econômico
e financeiro



132

Publicação do
Instituto Brasileiro de Direito Comercial Comparado
e Biblioteca Tullio Ascarelli
do Departamento de Direito Comercial
da Faculdade de Direito da Universidade de São Paulo

Ano XLII (Nova Série)
outubro-dezembro/2003

 **MALHEIROS
EDITORES**

REVISTA DE DIREITO MERCANTIL

industrial, econômico e financeiro

Nova Série — Ano XLII — n. 132 — outubro-dezembro de 2003

FUNDADORES

1ª FASE: WALDEMAR FERREIRA

FASE ATUAL: PROF. PHILOMENO J. DA COSTA (†)

PROF. FÁBIO KONDER COMPARATO

SUPERVISOR GERAL: PROF. WALDIRIO BULGARELLI

COMITÊ DE REDAÇÃO: MAURO RODRIGUES PENTEADO,

HAROLDO MALHEIROS DUCLERC VERÇOSA,

RACHEL SZTAJN, ANTONIO MARTIN, MARCOS PAULO DE ALMEIDA SALLES

REVISTA DE DIREITO MERCANTIL

publicação trimestral de

MALHEIROS EDITORES LTDA.

Rua Paes de Araújo, 29, conjunto 171

CEP 04531-940

São Paulo, SP - Brasil

Tel. (011) 3078-7205

Fax: (011) 3168-5495

Assinaturas e comercialização:

CATAVENTO DISTRIBUIDORA DE

LIVROS S.A.

Rua Conselheiro Ramalho, 928

CEP 01325-000

São Paulo, SP - Brasil

Tel. (011) 289-0811

Fax: (011) 251-3756

Diretor Responsável: Álvaro Malheiros
Diretora: Suzana Fleury Malheiros

Supervisão Gráfica: Vânia Lúcia Amato
Composição: *Scripta*

SUMÁRIO

DOCTRINA

FUNÇÃO SOCIAL DO CONTRATO: PRIMEIRAS ANOTAÇÕES	
— CALIXTO SALOMÃO FILHO	7
THE SARBANES-OXLEY ACT AND THE RULES APPLICABLE TO FOREIGN COMPANIES: THE POSSIBLE IMPACTS ON THE CAPITAL MARKETS	
— ANDREA FERNANDES ANDREZO	25

ATUALIDADES

OS TÍTULOS DE CRÉDITO E O CÓDIGO CIVIL VIGENTE	
— JOÃO LUIZ COELHO DA ROCHA	55
DO EXERCÍCIO DO DIREITO DE VOTO DAS AÇÕES PREFERENCIAIS COM DIVIDENDO DIFERENCIADO	
— JORGE LOBO	60
O PROTESTO DE TÍTULO DE CRÉDITO EM QUE CONCORDATÁRIO FIGURA COMO DEVEDOR DIRETO	
— VINÍCIUS JOSE MARQUES GONTIJO	64
O ACORDO GERAL SOBRE O COMÉRCIO DE SERVIÇOS (GATS) E O TURISMO SUSTENTÁVEL	
— HEE MOON JO	77
ALIENAÇÃO DA EMPRESA NA FALÊNCIA E SUCESSÃO TRIBUTÁRIA	
— HUMBERTO LUCENA PEREIRA DA FONSECA	87
OS FUNDOS DE INVESTIMENTO EM DIREITOS CREDITÓRIOS À LUZ DAS ALTERAÇÕES PROMOVIDAS PELA INSTRUÇÃO CVM 393	
— JOÃO PAULO F. A. FAGUNDES	96
O CONTROLE DO ESTADO EM SETORES ESTRATÉGICOS	
— LUIS ANTONIO SEMEGHINI DE SOUZA e MARCELO COSAC	106

ESPAÇO DISCENTE

I — Textos Diversos

CONTRATOS COLIGADOS	
— JOSÉ VIRGÍLIO LOPES ENEI	111

A SOCIEDADE EUROPÉIA: COMENTÁRIOS E REPRODUÇÃO DO
REGULAMENTO 2.157/2001

— CARLOS EDUARDO VERGUEIRO 129

II — Textos de Direito e Economia

O CONTRATO PRELIMINAR, O NOVO CÓDIGO CIVIL E A ANÁLISE
ECONÔMICA DO DIREITO

— THEREZA MARIA SARFERT FRANCO MONTORO 151

CONTRATO PRELIMINAR — BREVE ANÁLISE DOS ARTS. 462 A 466 DO
CÓDIGO CIVIL

— MARIA BEATRIZ LOUREIRO DE ANDRADE MARQUES 156

TEORIA DOS JOGOS: POR UMA PROPEDEÚTICA À ELABORAÇÃO
RACIONAL DA DECISÃO

— LUCIANO DE CAMARGO PENTEADO 160

ALGUNS CONCEITOS ELEMENTARES DE TEORIA DOS JOGOS.
Uma análise sucinta de aspectos potencialmente relevantes

— ESTEVAN LO RÉ POUSADA 166

JURISPRUDÊNCIA COMENTADA

SERVIÇOS PÚBLICOS ESSENCIAIS (ÁGUA) FORNECIDOS POR EMPRESA
CONCESSIONÁRIA — DIREITO AO CORTE POR FALTA DE PAGAMENTO

— HAROLDO MALHEIROS DUCLERC VERÇOSA 177

TEXTOS CLÁSSICOS

A ATIVIDADE DO EMPRESÁRIO

— TULLIO ASCARELLI (tradução de ERASMO VALLADÃO A. E N. FRANÇA) 203

COLABORAM NESTE NÚMERO

ANDREA FERNANDES ANDREZO

Mestre em Contabilidade (USP) e em Direito (*Columbia University*). MBA Gestão Financeira e Risco (FIPECAFI/USP). Mestranda em Direito Comercial (USP). Advogada (PUC/SP). Contadora (USP)

CALIXTO SALOMÃO FILHO

Professor Titular de Direito Comercial da Faculdade de Direito da Universidade de São Paulo — USP

CARLOS EDUARDO VERGUEIRO

Mestrando em Direito Comercial pela Faculdade de Direito da Universidade de São Paulo — USP

ERASMO VALLADÃO A. E N. FRANÇA

Professor-Doutor de Direito Comercial da Faculdade de Direito da Universidade de São Paulo — USP

ESTEVAN LO RÉ POUSADA

Mestrando em Direito Civil pela Faculdade de Direito da Universidade de São Paulo — USP

HAROLDO MALHEIROS DUCLERC VERÇOSA

Mestre e Doutor em Direito Comercial pela Universidade de São Paulo. Professor de Direito Comercial das Faculdades de Direito da USP e da FAAP. Membro do Centro de Mediação e Arbitragem da Câmara do Comércio Brasil-Canadá. Consultor

HEE MOON JO

Doutor em Direito pela Universidade de São Paulo — USP. Professor do Curso de Pós-Graduação da Universidade de Franca

(UNIFRAN). Coordenador do NUPAZ (Núcleo de Pesquisa sobre Conflito e Justiça) da Universidade São Francisco (USF). Advogado e Árbitro Comercial do *Korea Commercial Arbitration Board*

HUMBERTO LUCENA PEREIRA DA FONSECA

Mestre em Direito Comercial pela Universidade Federal de Minas Gerais — UFMG. Mestre em Direito pela *New York University*. Ex-Procurador do Banco Central do Brasil. Consultor Legislativo de Direito Comercial e Econômico do Senado Federal

JOÃO LUIZ COELHO DA ROCHA

Professor de Direito Comercial da Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro — PUC/RJ. Advogado

JOÃO PAULO F. A. FAGUNDES

Bacharel em Direito pela Pontifícia Universidade Católica de São Paulo — PUC/SP. Mestre em Direito (LL.M) pela *Northwestern University School of Law*. Advogado em São Paulo

JORGE LOBO

Livre Docente em Direito Comercial pela Universidade Estadual do Rio de Janeiro — UERJ. Advogado

JOSÉ VIRGÍLIO LOPES ENEI

Mestre em Direito (LL.M) pela Universidade de Virgínia, EUA. Mestrando em Direito Comercial pela Universidade de São Paulo — USP. Advogado em São Paulo

LUCIANO DE CAMARGO PENTEADO

Professor Titular de Direito Civil na Faculdade de Direito de São Bernardo do

Campo. Mestre em Direito Civil pela Universidade de São Paulo — USP. Advogado em São Paulo

LUIS ANTONIO SEMEGHINI DE SOUZA

Mestre em Direito Comercial Internacional pela *Noire Dame University*, Inglaterra

MARCELO COSAC

Advogado

MARIA BEATRIZ LOUREIRO DE ANDRADE
MARQUES

Doutoranda da Pós-Graduação da Faculdade de Direito da Universidade de São Paulo — USP. Advogada em São Paulo

THEREZA MARIA SARFERT FRANCO MONTORO

Mestranda em Direito Comercial pela Faculdade de Direito da Universidade de São Paulo — USP. Advogada em São Paulo

VINÍCIUS JOSE MARQUES GONTIJO

Doutorando e Mestre em Direito Comercial pela Faculdade de Direito da Universidade Federal de Minas Gerais — UFMG. Professor no Mestrado da Faculdade de Direito Milton Campos, na Graduação da Faculdade de Direito da UFMG e na Graduação e Pós-Graduação *Lato Sensu* da Faculdade de Direito da Pontifícia Universidade Católica de Minas Gerais — PUC/MG. Advogado

Espaço Discente

Textos de Direito e Economia

O CONTRATO PRELIMINAR, O NOVO CÓDIGO CIVIL E A ANÁLISE ECONÔMICA DO DIREITO

THEREZA MARIA SARFERT FRANCO MONTORO

Tendo em vista a relação dos contratos preliminares com a análise econômica do direito, bem como a sua inclusão no novo Código Civil, faz-se necessário realizar uma crítica ao tratamento jurídico que tem sido dado à matéria, relacionando-o com o enfoque econômico de tal instrumento contratual.

1. O novo Código Civil trata dos contratos preliminares, entre outros, em seus arts. 462, 463 e 464. Assim, tal diploma legal afirma que: (i) exceto quanto à forma, os contratos preliminares devem conter todos os requisitos essenciais do contrato definitivo (art. 462); (ii) desde que não conste cláusula de arrendimento, qualquer das partes terá o direito de exigir a celebração do definitivo, assinando prazo à outra para que o efetive (art. 463); e (iii) esgotado o prazo, poderá o juiz suprir a vontade do inadimplente, conferindo caráter definitivo ao contrato preliminar (art. 464).

2. Vale aqui relatar a decisão do Supremo Tribunal Federal no famoso "Caso Disco" (RDM 80/76), no qual a Distribuidora de Comestíveis Disco S/A e Supermercados Pão de Açúcar S/A estavam negociando um contrato de compra e venda do controle acionário da Disco, tendo celebrado, inicialmente, um contrato preliminar. Tendo em vista divergências surgidas

na concretização das disposições do contrato preliminar, foi iniciada uma disputa judicial relativa à transferência de tais ações para o Pão de Açúcar, ocasionando a necessidade da análise da natureza do contrato preliminar. No Supremo Tribunal Federal, o Relator, Ministro Moreira Alves, entendeu que do contrato preliminar devem constar todos os elementos do contrato definitivo, com o acordo sobre todos os pontos que constituem o seu objeto.

3. É possível, portanto, identificar a semelhança existente entre o entendimento acima descrito e aquele do novo Código Civil. Ocorre, entretanto, que dessa exigência puramente estrutural resulta a inutilidade do contrato preliminar, já que ele assim se confunde com o contrato definitivo, tendo em vista que o consentimento já foi inteiramente declarado sobre todos os pontos considerados necessários.

4. Essa é exatamente a crítica feita por Fábio Konder Comparato ("Reflexões sobre as promessas de cessão de controle acionário", in *Novos Ensaios e Pareceres de Direito Empresarial*, Rio de Janeiro, Forense, 1981) e por Vincenzo Roppo ("Il contratto preliminare", in *Il Contratto*, Milano, Giuffrè, 2001), os quais defendem uma análise funcional dos contratos preliminares, ligada à sua efetiva utilidade, em con-

traste com a análise estrutural anteriormente mencionada.

5. Desta forma, segundo Roppo, o contrato preliminar é o contrato que obriga as partes a concluir, no futuro, um determinado contrato definitivo. A constituição do contrato definitivo é, portanto, o objeto imediato do contrato preliminar, sendo as prestações do contrato definitivo apenas o seu objeto mediato, havendo uma clara divisão entre os efeitos de ambos os instrumentos, notadamente sob o aspecto temporal.

6. Do ponto de vista funcional, verificamos que a função principal do contrato preliminar é o controle sobre a conformidade e a qualidade do bem ou da prestação objeto do contrato definitivo. A cisão e o intervalo de tempo entre o contrato preliminar e o definitivo servem para controlar que o bem não apresente nenhum vício material ou jurídico, bem como para que a prestação não seja acometida de uma superveniência incompatível com seu regular adimplemento ou com a regularidade da operação objeto do contrato definitivo. Assim, onde tal controle encontrar vícios ou superveniências desse tipo, a parte prejudicada poderá recusar o cumprimento da obrigação estabelecida no contrato preliminar, negando, portanto, a conclusão do contrato definitivo. Não é correto afirmar que se poderia simplesmente diferir a celebração do contrato, já que o adiamento da constituição do vínculo pode levar à perda do negócio, sendo certo que a celebração de um contrato preliminar dá uma segurança muito maior para ambas as partes. Também não se pode argumentar que, se vícios ou superveniências negativas se manifestarem após a conclusão do contrato definitivo, a parte prejudicada terá a possibilidade de usar os remédios legalmente disponíveis, tais como garantias, resolução contratual ou indenização. Para ativar tais remédios é necessário atuar em juízo de maneira sempre onerosa, sendo certamente preferível a posição da parte que simplesmente se limita a recusar a conclusão de um contrato

definitivo, expondo-se, só e eventualmente na condição muito mais cômoda de réu.

7. Roppo distingue também o contrato preliminar das outras figuras que emergem da preparação dos contratos, a exemplo das minutas e das cartas de intenção, que não implicam a celebração de qualquer contrato ou a assunção de qualquer obrigação, nem se beneficiam de remédios contratuais.

8. Criticando a confusão existente entre contrato preliminar e contrato definitivo, Comparato observa que, se as partes quisessem celebrar um contrato definitivo apenas cujos efeitos fossem protraídos no tempo, elas poderiam perfeitamente utilizar-se de condições suspensivas. Se elas agem de modo diferente, isso ocorre por razões práticas, ou seja, porque ainda não têm rigorosamente todos os elementos do contrato definitivo. Assim, "se esses elementos todos já são conhecidos e constituem objeto do acordo das partes, a duplicação negocial é perfeitamente inútil: ou se faz, desde já, o contrato definitivo, ou não se faz contrato algum". Desta forma, pode-se dizer que bastaria, para a configuração do contrato preliminar, a determinabilidade dos elementos essenciais do contrato definitivo (*essentialia negotii*), podendo os pontos secundários serem regulados apenas posteriormente, quando da celebração do contrato definitivo.

9. Também numa análise a respeito da criticada identidade entre contrato preliminar e contrato definitivo, Roppo ressalta que a cisão entre contrato preliminar e contrato definitivo pode ser comparada à cisão entre título e modo na transferência da propriedade, que é a regra existente no sistema germânico, e desconhecida, entretanto, por outros sistemas latinos, os quais adotam o princípio oposto do consenso imediatamente traslativo da propriedade.

10. A prevalência da perspectiva funcional sobre uma perspectiva meramente estrutural decorre também do estudo da visão econômica do direito, a qual se mostra

totalmente compatível com os argumentos anteriormente demonstrados. É o que ocorre, por exemplo, quando se caracterizam contratos preliminares como custos de transação.

11. Foi Ronald H. Coase, em *The Problem of Social Cost*, que introduziu a idéia e a importância dos custos de transação, que correspondem a uma grande variedade de fatores que diferem quanto à origem e explicação, ressaltando que eles podem ser extremamente onerosos e até mesmo impedir a ocorrência de transações que aconteceriam normalmente se tais custos não existissem.

12. Existem, assim, circunstâncias em que (i) contratos são difíceis de preparar, (ii) a descrição da vontade das partes precisaria de um documento extenso e excessivamente trabalhoso; e (iii) um contrato de longa-duração é desejável. Nessas hipóteses, a figura da empresa pode ser a solução para se lidar com o problema dos custos de transação. Tal solução pode ser adotada sempre que (a) os custos administrativos de uma empresa forem menores que os custos das transações desejadas no mercado; e (b) os ganhos que resultariam da reorganização e concentração das atividades em uma empresa forem maiores que os custos da empresa para organizá-las. Essa idéia está também contida em seu texto *The Nature of the Firm*.

13. Mas a empresa não é a única solução possível para o problema. Uma solução alternativa é a atividade estatal, através, por exemplo, de leis e/ou decisões judiciais que assegurem a redução de tais custos privados de transação. Nesse sentido, o novo Código Civil deveria servir como instrumento para a redução dos custos de transação da sociedade, e não para o seu agravamento, como faz, por exemplo, ao remeter para o Poder Judiciário decisões que poderiam ser dispensadas caso estivessem sob o controle mais eficiente das partes ou se as figuras legais nele contidas, notadamente as novas, tivessem sido descritas de modo mais preciso e objetivo.

14. Segundo Avery Katz (“The strategic structure of offer and acceptance: game theory and the law of contract formation”, in *Michigan Law Review*, v. 89, n. 2), as hipóteses incluídas sob o rótulo de “custos de transação” podem ser divididas em dois grupos: custos de implementação e custos de comportamento estratégico. Custos de comportamento estratégico são as perdas sofridas pelas partes na tentativa de maximizar seus ganhos individuais em relação aos lucros potenciais da transação. Já os custos de implementação são os recursos usados na aproximação das partes, na execução e administração do contrato e na execução da negociação, incluindo as despesas de comunicação, de aquisição de informações e de elaboração de documentos. Eles são os mais importantes do ponto de vista metodológico e didático, já que são mais bem definidos, representando custos efetivos e, a princípio, mensuráveis, para a realização de atividades específicas. Eles podem ser justificados pelo fato de ajudarem a reduzir custos futuros de administração e execução dos contratos. É exatamente neste contexto que estão inseridos os contratos preliminares. Apesar de serem caracterizados como nítidos custos de transação, mais especificamente como custos de implementação, eles se justificam por serem uma tentativa de aprimoramento do contrato definitivo, minimizando custos futuros ainda maiores decorrentes de eventuais divergências entre as partes.

15. Steven Shavell (“Economic analysis of Contract Law”, in *Foundations of Economic Analysis of Law*, Harvard University Press, 2003) também faz uma abordagem funcional dos contratos, já que eles servem, entre outros, para a provisão futura de bens e serviços, para a realocação ou divisão de riscos, bem como para a conjugação de diferenças de opinião entre as partes sobre eventos futuros. Tais argumentos são fundamentais para uma melhor compreensão dos contratos em geral, incluindo o contrato preliminar.

16. O mesmo autor trata também da renegociação, cujo estímulo é algo típico

da análise econômica do direito. Assim sendo, a renegociação tende ao adimplemento contratual, exatamente como se ele fosse consequência de um contrato completo e perfeito entre as partes. A possibilidade de renegociação afeta o incentivo das partes em investir na relação contratual, já que reduz os riscos que poderiam advir de decisões judiciais ou de terceiros não apropriados àquele caso concreto. Deve ser ressaltado, entretanto, que a renegociação não consegue reduzir os riscos de maneira substancial, o que somente pode ser feito por disposições contratuais formalizadas *ex ante*. Nesse sentido, o contrato preliminar deve ser entendido como o instrumento *ex ante* para a redução dos riscos do contrato definitivo. Além disso, analisando-se o contexto *ex post* do próprio contrato preliminar, é preciso então verificar a questão relativa à cláusula de arrendimento. Assim, de acordo com o novo Código Civil, as partes ou estão totalmente vinculadas ou não estão vinculadas, caso haja a inclusão de cláusula de arrendimento no contrato preliminar. Não existe, portanto, um meio termo ou um modo que ajude as partes no encontro de alternativas para a solução de eventuais conflitos, evitando-se a necessidade de intervenções judiciais e privilegiando-se a renegociação.

17. Outro ponto importante, especialmente quanto aos contratos preliminares, é que as partes podem tomar determinadas atitudes antes do cumprimento do contrato definitivo, na esperança de seu adimplemento, com o objetivo de maximizar o seu valor esperado (*reliance actions*). Assim, se uma parte não chega a cumprir o contrato definitivo, uma possível medida para o cálculo dos danos seria compensar a vítima pelos gastos já incorridos na certeza do seu cumprimento pela outra parte. Apesar desses danos serem geralmente interpretados como os gastos incorridos na esperança do adimplemento contratual, um outro significado deve ser acrescido a tais danos, qual seja, a(s) oportunidade(s) perdida(s) em virtude da não contratação com terceiros.

18. A quebra contratual, por sua vez, considerada pela maior parte da doutrina como um ato moralmente condenável por significar o rompimento de uma promessa, deveria ser considerada, segundo Shavell, como uma necessidade prática em determinadas circunstâncias, devendo então a quebra contratual ser considerada como algo benéfico para as partes e para a sociedade. Isso porque a previsão de penalidades decorrentes da quebra contratual não leva automaticamente ao adimplemento das obrigações; para que o contrato seja cumprido, é necessária a vontade efetiva das partes. A importância e eficiência de tais remédios dependerão deles conseguirem ou não encorajar a quebra eficiente do contrato (*efficient breach*), bem como a eficiente alocação de riscos, o que também terá impacto sobre os investimentos prévios feitos em função do contrato definitivo, e, consequentemente, sobre o contrato preliminar.

19. É também essencial mencionar a teoria dos jogos e sua contribuição para a pretendida análise contratual. Surgida na década de 1940 e inicialmente restrita à análise das estruturas de mercado, ela evoluiu a partir da década de 1960, abrangendo não apenas o campo econômico (análise das estruturas de mercado e o comércio internacional), mas todas as áreas das ciências sociais, notadamente o direito (direito concorrencial, sociedades e contratos) e a administração (planejamento estratégico e políticas negociais em geral), introduzindo uma nova maneira de analisar os problemas e as normas jurídicas. Obra importante sobre a aplicação da teoria dos jogos ao direito é a escrita por Douglas Baird, Robert H. Gertner e Randal C. Picker (*Game Theory and the Law*, Harvard University Press, 1998), da qual foram extraídas algumas idéias abaixo explicadas.

20. A teoria dos jogos trata, basicamente, do comportamento estratégico, o qual surge quando dois ou mais indivíduos interagem e a decisão de cada indivíduo reflete o que aquele indivíduo espera que os outros indivíduos façam. Ela estuda co-

mo o indivíduo se comporta ou deveria se comportar quando ele verifica que as conseqüências de seus atos dependerão em parte das atitudes que serão tomadas por outros indivíduos independentes, ou seja, quando se deseja atingir certos objetivos considerando-se as ações e reações das outras partes. A teoria dos jogos estuda estas questões posicionando os jogadores, atribuindo-lhes movimentos, especificando quais informações estão disponíveis para cada um, designando resultados (*payoffs*) às decisões tomadas por cada jogador e em vista das decisões dos demais jogadores, e investigando as condutas que podem possivelmente surgir. Assim sendo, sua aplicação dependerá de uma variedade de elementos, incluindo as características individuais e preferências dos participantes, a seqüência e circunstâncias nas quais os jogadores tomarão suas decisões, bem como as informações dos jogadores sobre as preferências e decisões prévias de seus oponentes. Saliente-se que informações incompletas são o problema central da teoria dos jogos e de sua aplicação ao direito. Os problemas surgem sempre quando as informações necessárias não são conhecidas ou, o que é mais comum, quando elas não são conhecidas por todas as partes ou pelo Poder Judiciário. Concluímos, portanto, não apenas que a teoria dos jogos dá poderosos mecanismos para se verificar como as re-

gras e as leis afetam o comportamento humano, como também que os contratos preliminares são manifestações evidentes da aplicação da teoria dos jogos, já que servem exatamente para refletir um programa de ações, estratégias e metas a serem seguidas e alcançadas por meio de sua celebração e da celebração do contrato definitivo.

21. Em face do exposto, é nítida e extremamente interessante a diferença entre o enfoque meramente estrutural do contrato preliminar dado pelo novo Código Civil, e o seu enfoque funcional, dado por alguns doutrinadores e, principalmente, pela análise econômica do direito. O mundo moderno acentuou a importância dos procedimentos de negociação em virtude dos objetivos negociais cada vez mais complexos, gerando essa importância à necessidade cada vez maior de se analisar as responsabilidades e as conseqüências econômicas decorrentes dos contratos, incluindo os contratos preliminares. A definição da função dos contratos preliminares é, desta forma, fundamental do ponto de vista econômico, conforme já anteriormente demonstrado, para a exata compreensão de suas origens e de seu alcance. Somente a adoção de um enfoque econômico e funcional evitará a inutilidade do contrato preliminar, proporcionando a ampliação de seus efeitos e de sua abrangência, de maneira compatível com a sociedade moderna que a ele deu origem.