

Ferramentas da Análise Econômica do Direito para compreensão dos contratos empresariais

Tools of the Economic Analysis of Law to the comprehension of the business contracts

Giovani Ribeiro Rodrigues Alves¹
Renata Carvalho Kobus²

RESUMO

O presente trabalho realiza estudo sobre algumas das principais ferramentas da Análise Econômica do Direito (AED), quais sejam: Teoria dos Jogos, Dilema dos Prisioneiros, Equilíbrio de Nash, custos de transação e racionalidade limitada dos agentes e sua aplicabilidade na análise dos contratos empresariais. Inicialmente, é abordada a importância e as principais finalidades da AED. Em seguida, aborda-se a Teoria dos Jogos, método matemático de análise das interações humanas, e seu exemplo clássico do Dilema dos Prisioneiros. Após, é feita uma interlocução entre a Teoria dos Jogos e os contratos empresariais, a partir do pensamento de Robert Axelrod. Por fim, é realizado um estudo acerca dos custos de transação e da racionalidade limitada dos agentes e da importância de ambos para a maior efetividade das relações mercantis.

Palavras-chave: Análise Econômica do Direito; Teoria dos Jogos; custos de transação; racionalidade limitada; contratos empresariais.

ABSTRACT

This work develops an approach about some of the main tools of the Economic Analysis of Law, as the Game Theory, the Prisoner's Dilemma, the Nash Equilibrium, transaction costs and limited rationality of economic agents. Firstly, it is analyzed the importance and the main purposes of AED. After, it is analyzed the Game Theory, that is a mathematical method of analysis of human interaction, and its classic example of the Prisoners' Dilemma. Thirdly, it is showed the relation between the Game Theory and the business contracts, from the thought of Robert Axelrod. Finally, it is studied the transaction costs, the human rationality and the importance of both to the greater effectiveness of commercial relationships.

Keywords: Economic Analysis of Law; Game Theory; transaction costs; bounded rationality; business contracts.

¹ Mestrando em Direito das Relações Sociais pela Universidade Federal do Paraná.

² Mestranda em Direito do Estado pela Universidade Federal do Paraná.

1. CONSIDERAÇÕES INICIAIS

Direito e Economia são disciplinas complementares. Contudo, esta nem sempre foi a opinião predominante e, aliás, talvez ainda não seja.

Sob o viés dos juristas, prevaleceu durante muito tempo a pretensão moderna de criar um ordenamento jurídico completo e autorreferente, insculpido nos ideais consagrados entre os séculos XVII e XIX, em que não havia espaço para a interdisciplinaridade. Sob o outro viés, dos economistas, certas vertentes insistiam em refutar a importância da análise das instituições na Economia, o que distanciava a disciplina econômica da jurídica.

O estudo interdisciplinar entre o Direito e a Economia potencializa a maximização das riquezas e a eficiência das relações sociais. A Análise Econômica do Direito (AED) é capaz de expandir a compreensão dos juristas e aperfeiçoar o desenvolvimento da ciência jurídica por intermédio do emprego de ferramentas teóricas e empíricas da Economia.

Neste sentido, adota-se como referencial teórico do presente trabalho a concepção de Cooter e Ulen (2010, p.25) para quem a Economia pode fornecer ao Direito uma teoria comportamental para prever como as pessoas reagem às leis e às decisões judiciais.

Com efeito, a Economia é capaz de contribuir para a compreensão do comportamento humano e, a partir disso, o Direito pode desenvolver mecanismos para estimular ou desestimular a tomada de determinadas condutas pelos agentes, o que faz parte da própria essência jurídica.

No decorrer deste artigo, para ilustrar a racionalidade das escolhas, a presunção do comportamento humano e os estímulos que podem ser fornecidos com o auxílio da Economia, será adotada a Teoria dos Jogos e, mais especificamente, um exemplo clássico de sua aplicação, o Dilema dos Prisioneiros.

De início, será abordada a Análise Econômica do Direito, seus principais objetivos e a sua importância para as relações sociais. No segundo item, será discorrido sobre a origem da Teoria dos Jogos, mencionando, ainda que brevemente, algumas de suas características básicas. Adiante, discorrer-se-á sobre o Dilema dos Prisioneiros, que gerou estudos e aplicações práticas em todo o mundo. Após, será feita uma interlocução entre a Teoria dos Jogos e a análise dos contratos empresariais, a partir do pensamento de Robert Axelrod, de modo a identificar as tendências comportamentais dos contratantes empresários. Adiante, será desenvolvido a respeito dos custos de transação, verificando-se a importância de sua análise e

absorção para as relações mercantis e, por fim, será trabalhado a respeito da previsibilidade do comportamento humano.

2. A ANÁLISE ECONÔMICA DO DIREITO

A Análise Econômica do Direito (AED) é um movimento interdisciplinar que consiste na aplicação das teorias econômicas às situações do Direito, vislumbrando a maximização de riquezas e o aumento da eficiência das relações sociais.

Com a publicação da obra “Economics Analysis of Law” Richard Posner, juiz da Corte de Apelação dos Estados Unidos, passou a ser considerado como um dos maiores precursores da Análise Econômica do Direito. Além desta e de diversas outras obras, Posner utilizou a AED em suas decisões, o que evidenciou a viabilidade de sua aplicação na prática jurídica.

Quanto ao objetivo, a AED visa a expandir a compreensão do Direito e a aperfeiçoar o seu desenvolvimento, o que é feito através do emprego de várias ferramentas teóricas e empíricas da economia. Alexandre Diztel Faraco e Fernando Muniz Santos (2003, p. 43-44) afirmam que a teoria econômica é de suma importância para o jurista no momento em que:

(i) necessita explicar fatos econômicos constantes do descritivo de certas normas jurídicas; (ii) busca generalizar os efeitos de uma decisão, de uma norma ou de determinada forma de aplicação da norma, assim como relacionar outras variáveis que são afetadas por esses eventos, através da utilização da análise econômica no seu enfoque positivo, e (iii) aplica normas jurídicas que positivam um objetivo econômico ou social a ser alcançado, ou são positivadas tendo como fundamento de validade a realização de tal objetivo, situação na qual ocorre uma interpenetração entre os planos de validade e de eficiência da norma, em termos finalísticos.

Para os adeptos da AED, o Direito deve ser elaborado, aplicado e modificado em conformidade com os preceitos e com a evolução do mundo real, não por meros julgamentos de valores em que se encontram ausentes os fundamentos empíricos. Para compreender o comportamento humano, a Análise Econômica do Direito utiliza alguns postulados, como a escassez, os custos de oportunidade, a racionalidade maximizadora e os incentivos.

Os recursos da sociedade são escassos, o que limita a escolha dos indivíduos, tornando-a mais racional, pois o agente visa a maximização do seu bem-estar social. Acerca

da noção de escolha racional e da interdisciplinaridade entre Direito e Economia, são as palavras de Rachel Sztajn (2005, p. 80):

Até os padrões do homem médio, do bom pai de família, do homem ativo e probo tomam a racionalidade como suporte, porque estas pessoas se baseiam, ao determinar as suas ações, nos padrões sociais ou institucionais existentes, aprovados, desejados, estimulados. Desvios levam a punições, sejam elas impostas pelo sistema jurídico seja por normas socialmente aceitas. Sob tal perspectiva, fica claro que nada obsta que Economia e Direito mantenham profícuo diálogo.

Toda escolha humana pressupõe um custo de oportunidade. Por exemplo, ao optar pela escolha x , o indivíduo perde a oportunidade de realizar a escolha y . Assim sendo, o custo de oportunidade é definido como o custo econômico de uma escolha que foi deixada de lado (COOTER; ULEN, 2010, p. 53). Diante de tais aspectos, o agente, antes de tomar qualquer tipo de conduta, coteja os custos com os benefícios, optando pela opção que lhe proporcionará maiores incentivos.

A utilização da Análise Econômica do Direito possibilita ao jurista a identificação e quantificação dos impactos sociais decorrentes da aplicação das normas jurídicas, o que potencializa a efetividade do ordenamento jurídico. Ao proporcionar a maximização da eficiência do Direito, a AED beneficia toda a coletividade, pois é um instrumento que indica “o conjunto de alternativas que levam a um menor ou a um melhor gasto dos recursos, bem como um maior alcance dos fins com ou sem aplicação de recursos” (BITTENCOURT, 2011, p. 33).

3. A TEORIA DOS JOGOS

A Teoria dos Jogos é definida como um método matemático que aborda os processos de decisões praticados por agentes que reconhecem sua interação mútua (AXELROD, 1985, p. 27). Marinho (2005, p. 19) explica que esta teoria entra em ação “*sempre que minha decisão é baseada no que eu acho que você vai fazer, em função do que você entende que eu mesmo vou decidir*”.

A Teoria dos Jogos estuda os conflitos e as cooperações entre jogadores, ao analisar as tomadas de decisões em que um ou vários agentes fazem escolhas que afetam, potencial ou efetivamente, a conduta de outros agentes.

Assim, para a caracterização do jogo, deve-se especificar três elementos fundamentais: (a) os jogadores, (b) as estratégias de cada jogador e (c) os ganhos ou retornos de cada jogador para cada estratégia, o que é denominado de *payoffs*.

A primeira análise formal da Teoria dos Jogos é datada de 1838, resultante do estudo de duopólio realizado por Antoine Cournot, que demonstrou, já no século XIX, como as empresas são dependentes da ação dos outros agentes econômicos (STENGEL; TUROCY, 2002, p. 04).

O primeiro exemplo de análise formal da teoria dos jogos surgiu deste estudo do duopólio realizado por Antoine Cournot, que tratou de dois exploradores de um mercado de água mineral, sendo que o único produtor que já estava instalado neste mercado, após a entrada de um segundo produtor, altera o seu comportamento, o que evidencia que o equilíbrio de preços ocorre mesmo que as partes acreditem serem independentes (STENGEL; TUROCY, p.04).

Nada obstante, John Von Neumann é apontado como o criador da Teoria dos Jogos por seu artigo “*Zur Theorie der Gesellschaftsspiele*”, publicado em 1928. Foi também Neumann quem escreveu, em coautoria com Oskar Morgenstern, no ano de 1945, a obra fundamental a respeito da Teoria, intitulada “*Theory of Games and Economic Behavior*”.

A Teoria dos Jogos estuda os conflitos e as cooperações ente jogadores (*players*), ao analisar as tomadas de decisões onde vários jogadores fazem escolhas que afetam, seja de forma potencial ou efetiva, a conduta de outros *players*. Como se trata de um jogo, o indivíduo precisa utilizar-se de uma estratégia, ou seja, “um plano de ação que corresponde às reações de outras pessoas” (COOTER; ULEN, 2010, p. 56).

Este método de compreender as tomadas de decisões possui como principais objetivos: “auxiliar no entendimento teórico no processo de decisão dos agentes que interagem, a partir de abstrações e pressupondo a racionalidade dos jogadores, e desenvolver nos agentes a capacidade de racionalizar estrategicamente” (BECUE, 2011, p.112).

As regras do jogo levam em consideração que cada jogador optará por determinada conduta em conformidade com a estratégia que toma como ponto de partida, com as ações dispostas pela lei e com as consequências em decorrência do seu descumprimento, cabendo ao direito delinear tais regras.

Para uma melhor compreensão da Teoria dos Jogos é usualmente explicada pelo Dilema dos Prisioneiros e pelo Equilíbrio de Nash, como se passa a demonstrar no subtópico a seguir.

3.1 Dilema dos Prisioneiros e o Equilíbrio de Nash

O Dilema dos Prisioneiros, proposto inauguralmente no ano de 1950 por Albert W. Turcker, consiste em um jogo não cooperativo no qual os *players* não possuem informações completas sobre o comportamento do outro agente (GALESKI JUNIOR; RIBEIRO, 2009, p. 111).

O Dilema é descrito, basicamente, a partir da seguinte situação: dois sujeitos se unem para a prática de dois crimes. Ao chegarem na loja, iniciam os atos executórios do roubo, sendo, logo após, surpreendidos pela polícia que os captura em flagrante.

Ato seguinte, são levados à delegacia e trancados em celas separadas, onde são mantidos incomunicáveis. Posteriormente, são interrogados, simultaneamente, quando lhes são apresentadas duas opções, calar-se ou confessar os crimes, aplicando-se as seguintes penas, dependendo dos comportamentos escolhidos pelos agentes (MARINHO, 2005, p. 20):

(i) se ambos optarem por permanecer calados, e, portanto, não confessarem os crimes, cumprirão 02 anos de cadeia (cada um);

(ii) se ambos confessarem os crimes, os dois cumprirão 04 anos de prisão;

(iii) se somente um deles confessar (e o outro se calar), o que confessar ficará apenas um ano preso, enquanto o que ficou calado será preso por 08 anos.

Verificando a situação e os possíveis comportamentos a serem adotados pelas partes, tem-se que haverá cooperação entre os sujeitos infratores quando não confessarem o crime (cada um mantendo-se calado), já que, em assim fazendo, não estariam a prejudicar o comparsa em termos de pena a ser cumprida. Evidentemente, o termo cooperação está unicamente ligado à relação entre os sujeitos infratores e não destes com a polícia ou com a ordem social.

Haverá, por sua vez, não cooperação (deserção) quando confessarem o crime, pois a partir do momento que um dos sujeitos infratores confessar, estará desde logo, a prejudicar o comparsa, visto que este sempre será condenado a uma pena maior, seja igualmente confessando, seja mantendo-se calado (situação em que seria condenado a maior das penas).

Analisando o Dilema, aparentemente, a melhor resposta seria a cooperação, pois, se ambos cooperassem, ficariam somente dois anos presos. Entretanto, retomando a ideia central

da Teoria dos Jogos, observa-se que há uma interação mútua entre os sujeitos, de modo que o melhor comportamento de cada um (busca pela maximização) dependerá do que cada agente pressupõe que o outro fará, a partir de um raciocínio estratégico (BECUE, 2011, p.111).

Assim, a partir das alternativas fornecidas, a melhor opção a ser considerada por cada indivíduo dependerá de qual é o comportamento mais provável a ser tomado pelo outro indivíduo. Ocorre que não há como se ter certeza da escolha que o outro sujeito fará, em vista da incomunicabilidade entre os agentes e da simultaneidade na tomada das decisões.

Então, cada um dos agentes terá que tomar uma estratégia, presumindo qual será a conduta adotada pelo outro. Nesta esteira, pela simples visualização das possibilidades acima descritas, aduz-se que acreditando que o parceiro (comparsa) irá cooperar (não confessar o crime), a melhor opção passará a ser não cooperar, pois deste modo, o sujeito que não cooperasse ficaria com a menor das penas.

No mesmo sentido, se o sujeito acredita que o comparsa não irá cooperar, a melhor opção passa a ser, novamente, não cooperar (desertar), visto que, assim, ambos cumpririam 04 anos de prisão, enquanto que se um cooperar e o outro não, o que cooperasse cumpriria 08 anos.

Do cotejo entre as possibilidades e as penas, no plano abstrato, conclui-se que no Dilema dos Prisioneiros o agente tende a optar pela confissão (não cooperação), pois a probabilidade de ter menos tempo de prisão em decorrência deste comportamento é maior. À esta melhor opção abstrata, a Teoria dos Jogos atribui o nome de estratégia dominante (COOTER; ULEN, 2010, p. 57-58).

No ano de 1950, John Nash demonstrou que os jogos finitos tem sempre um ponto de equilíbrio, o qual se dá quando um jogador adota a melhor estratégia em função da estratégia do concorrente. Este ponto passou a ser denominado de Equilíbrio de Nash, conceito a partir do qual se construiu a teoria dos jogos contemporânea. O comportamento ótimo a ser adotado pelos competidores é aquele em que nenhum dos players poderia obter melhor resultado adotando outra estratégia, tendo em vista a imprevisibilidade do comportamento do outro *player* (NASH, 1950, p. 5).

O Equilíbrio de Nash resolveu o problema do Dilema dos Prisioneiros ao propor que a melhor alternativa, levando-se em consideração que não se sabe a decisão que o outro jogador irá tomar, é confessar (desertar), ou seja, não cooperar com o outro jogador (MARINHO, 2005, p. 21), já que esta conduta leva, potencialmente, à maximização dos ganhos e à minimização das perdas.

O Dilema dos Prisioneiros e o Equilíbrio de Nash foram muito estudados e diversas ramificações surgiram a partir deles, a fim de aplicá-los aos mais diversos contextos e situações, como a concorrência, a produção de bens coletivos e mesmo sufrágios políticos (AXELROD, 1984, p. 28). Tais raciocínios podem ser empregados, também, na análise dos contratos empresariais.

4. CONTRATOS EMPRESARIAIS E A SUA INTERPRETAÇÃO A PARTIR DA TEORIA DOS JOGOS

Não há uma definição doutrinária pacífica acerca do que sejam os contratos empresariais, mormente em virtude do descaso da doutrina acerca de uma teoria geral desta modalidade de contrato (FORGIONI, 2009, p.40).

Assim, para a identificação das características dos contratos empresariais e a importância de sua correta interpretação, necessário se faz que, para além da identificação dos sujeitos contratantes, se compreenda também as demais peculiaridades atinentes a esta modalidade contratual.

Adota-se, no presente trabalho, a concepção de Paula Forgioni (2009, p. 29) para quem os contratos empresariais são aqueles praticados pelos comerciantes no exercício de sua profissão com outros empresários, movidos pela busca do lucro.

Uma característica apontada pela doutrina a respeito dos contratos empresariais é a de que esta modalidade contratual é vocacionada à duração continuada (GALESKI JUNIOR; RIBEIRO, 2009, p. 17). Consequência direta disto é a impossibilidade de previsão de todos os eventos e externalidades que possam alterar o equilíbrio contratual durante o transcurso da vigência do pacto celebrado (decorrência da limitação da racionalidade humana) e, por outro lado, uma tendência de cooperação entre as partes, como se verá a seguir.

O conjunto dos fatores singulares encontrados nos contratos empresariais confere a esta modalidade contratual racionalidade e lógica próprias, não se confundindo com as demais modalidades contratuais e merecendo, por conta disso, interpretação singular por parte dos operadores do Direito.

4.1. Dilema dos prisioneiros e contratos empresariais

Imagine-se que dois empresários resolvam celebrar um contrato de compra e venda mercantil, segundo o qual o empresário *Caio* pagaria R\$ 1.000,00 ao empresário *Tício*, que em contrapartida forneceria 20 sacas de um determinado produto ao comprador.

Considerando que o preço estipulado seja justo, causando a devida retribuição ao vendedor e gerando o esperado retorno àquele que compra, o comportamento dos contratantes poderia ser analisado da seguinte forma, em termos de Teoria dos Jogos:

(i) ao efetuar o pagamento a *Tício*, *Caio* tem uma despesa de R\$ 1.000,00. Cotejando o dissabor do gasto e a alegria do recebimento do produto, em uma escala hipotética da Teoria dos Jogos, atribui-se o valor +2 para o sentimento de *Caio* pelo negócio firmado.

(ii) partindo do prisma do vendedor, analogamente, subtrai-se da felicidade pela venda do produto, o dissabor da impossibilidade de vendê-lo a outro interessado por um preço maior, atribuindo a esta operação o valor final de +2.

Teoricamente, as duas partes estão satisfeitas pelo negócio efetuado, pois ambas, por um preço justo, adequadamente estipulado e aceito, chegaram a um bom acordo, com benefício mútuo equivalente a +2.

Contudo, imagine-se que o comprador *Caio* ao invés de pagar pelo produto, egoisticamente, em um flagrante comportamento oportunista, decida receber a mercadoria, todavia, sem cumprir sua obrigação de pagamento.

Abstratamente, retirando qualquer possibilidade de punição imediata ao desertor, *Caio* deixaria de sentir o dissabor pela despesa de R\$ 1.000,00, enquanto a alegria pelo recebimento do produto continuaria existindo. Assim, na escala abstrata proposta, o índice +2 aumentaria para +4.

No outro vértice, sob a ótica do vendedor, o prejuízo causaria uma grande insatisfação, pois além de ficar sem o produto que poderia ser vendido para outrem, ficaria também sem receber o dinheiro, causando, assim, insatisfação de -4.

Portanto, se por um lado, considerando a relação estabelecida pelas partes, a cooperação geraria um benefício mútuo de +2, caso uma delas desertasse enquanto a outra cooperasse, a desertora teria um benefício maior (de +4), enquanto a que cooperou amargaria um prejuízo de -4.

Observe-se que, para este exemplo nos contratos empresariais assim como na formulação original do dilema (no caso dos presos), o melhor resultado possível para uma das partes (pensando de forma egoística), seria aquele advindo da deserção quando a outra parte coopera.

Robert Axelrod preocupou-se em encontrar as condições nas quais a cooperação poderia se tornar um comportamento dominante no Dilema dos Prisioneiros. Para isso, além de analisar o comportamento de cada um dos participantes do jogo sob a expectativa de como o outro atuará, Axelrod abordou as prévias interações desenvolvidas entre os sujeitos até o momento em que estão em face do Dilema e as expectativas futuras de encontro entre as partes (AXELROD, 1984, 30).

Após uma série de experimentos empíricos com jogos e programas de computador em que participaram vários pensadores da Teoria dos Jogos com suas respectivas estratégias, o autor constatou que a estratégia vencedora foi a *tit for tat* (olho por olho) (AXELROD, 1984, 31-54).

Esta tática é definida por Axelrod (1984, p. 31) como aquela em que o operador inicia a relação com uma opção cooperativa e a partir de então opta pela alternativa escolhida pelo outro sujeito na rodada anterior. Em outras palavras, o sujeito inicia cooperando e a partir da segunda rodada repetirá a conduta feita pelo outro sujeito na negociação anterior.

Retomando o exemplo do contrato de compra e venda entre empresários, volta-se ao equilíbrio inicial gerado pela cooperação na rodada inicial: tanto comprador quanto vendedor ganham +2 na escala abstrata proposta por este trabalho.

No entanto, com o comportamento egoístico do promitente comprador que apenas recebe o produto, deixando de efetuar o pagamento e a concomitante cooperação do promitente vendedor (ao fornecer a mercadoria), aquele que não cooperou iria ter um ganho maior na rodada inicial, passando de +2 para +4, deixando o vendedor com o prejuízo de -4.

Pela estratégia *tit for tat*, em uma eventual próxima negociação entre as mesmas partes, o comportamento do vendedor seria de deserção (não cooperação), de modo que nesta segunda rodada de negócios, se o comprador cumprisse com sua obrigação (cooperando) teria uma perda de -4 (que igualaria os ganhos da primeira rodada com as perdas da segunda), enquanto que se não cooperasse, ambos teriam um prejuízo de -2, restando o comprador com o índice +2 e o vendedor com -6.

Assim, com base na reciprocidade característica da melhor estratégia (*tit for tat*), Axelrod (1984, p.59) observou que para o sucesso da cooperação, a relação entre os mesmos sujeitos deve ter um tempo tal (repetições da negociação) que faça com que os ganhos obtidos com o comportamento oportunista sejam compensados pelas perdas nas rodadas seguintes, de tal forma que o benefício advindo de um primeiro comportamento oportunista não se torne lucrativo ao final.

Passando aos números: o agente oportunista tem a oportunidade de burlar as regras, desertar e com isso obter uma vantagem de +4 em uma determinada negociação.

Ocorre que em uma próxima rodada com os mesmos participantes, a outra parte tende a repetir o comportamento utilizado pelo polo desertor na rodada inicial, causando, assim, ou um prejuízo de -4 ao sujeito oportunista da primeira rodada ou gerando um prejuízo de -2 para ambas as partes.

Observe-se que a partir da terceira rodada, por mais que o desertor inicial optasse por continuar desertando, os ganhos já estariam zerados, enquanto que caso houvessem optado pela cooperação nas três rodadas, ambas as partes estariam com benefício de +6.

A aproximação da formulação de Axelrod com os contratos empresariais é constatada ao se concluir que a possibilidade de cooperação é maior entre os agentes econômicos quando se está em face de uma relação duradoura ou, ao menos, que tende a ser duradoura.

Por outro lado, em uma relação esporádica ou ainda, em uma eventual última negociação (sabendo que não mais irá haver a relação com o outro sujeito), a opção mais vantajosa seria mudar o comportamento de cooperativo para desertor (MARINHO, 2005, p. 27).

Saliente-se que a Teoria dos Jogos nada mais é do que uma ferramenta que objetiva explicar a realidade fática. Não se está a incentivar um comportamento oportunista para a obtenção de vantagens ilícitas. Pelo contrário, nas palavras de Marinho ao analisar as relações entre os contratantes com base na Teoria dos Jogos: *“entendendo melhor o mecanismo subjacente à realidade (...) tanto mais fácil formular políticas para compensar esse desequilíbrio”* (MARINHO, 2005, p. 27).

Com efeito, a partir do Dilema dos Prisioneiros e sua derivação para os contratos empresariais, podem ser destacados alguns dos importantes conceitos da Análise Econômica do Direito, quais sejam: racionalidade do sujeito, incentivos, maximização, comportamento oportunista, simetria informacional, custos de transação e custos de oportunidade.

A racionalidade do sujeito, os incentivos e a maximização se apresentam na avaliação que o sujeito fará das alternativas e na escolha daquela que lhe trará o melhor resultado.

O comportamento oportunista, por sua vez, é aquele não cooperativo (desertor), pelo qual o agente se vale da peculiaridade de uma situação para tomar proveito, obtendo um resultado inicial positivo para si, mas prejudicial ao outro membro da relação.

A simetria informacional, diz respeito à igualdade de informações entre as partes que se relacionam no que tange aos elementos que envolvem a relação. Veja-se que este é um pressuposto fundamental no exemplo do Dilema dos Prisioneiros, pois caso fossem dadas informações incompletas ou equivocadas a um dos prisioneiros, o sistema perderia sua própria lógica.

Neste sentido, (i) saber qual a pena a ser cumprida em caso de cooperação; ou (ii) em caso de deserção; é igualmente importante a (i') ter certeza que o comparsa não saberá da opção do outro prisioneiro antes de fazer a sua; (ii') saber se a polícia efetivamente cumprirá o prometido nas alternativas por ela propostas.

A importância da simetria informacional para o Direito também pode ser visualizada pela análise de um simples contrato de compra e venda tradicional (GALESKI JUNIOR; RIBEIRO, 2009, p. 94-95).

Um determinado sujeito, por exemplo, que queira vender seu computador usado para outrem, sabe além das informações básicas inerentes ao produto, um conjunto de dados específicos como a velocidade real de operação, os programas que nele foram instalados e os efeitos que algum vírus possa ter causado em sua capacidade de processamento, que o permitem fixar um determinado valor de venda.

O potencial comprador precisa destas informações para saber se o preço estipulado pelo vendedor é ou não justo. Observe-se que o desequilíbrio informacional (assimetria) gera uma lacuna na possibilidade de racionalização acerca da transação a ser efetuada e, como reflexo dos constantes desequilíbrios, o Direito entra em cena com o escopo de igualar o desigual, atribuindo prerrogativas e benefícios ao polo hipossuficiente, vide Código de Defesa do Consumidor.

Tais desequilíbrios são frequentes na prática cotidiana, assim, em que pese as assunções econômicas clássicas, a realidade fática demonstrou que a racionalidade plena do sujeito e o ambiente perfeito para as escolhas foram abstrações teóricas distantes da realidade (WINTER, 1988, p. 112-113).

Para saber se o preço é ou não justo, devem ser levados em consideração os custos de transação, os quais são pormenorizadamente estudados pela doutrina econômica e de fundamental relevante para as negociações empresariais, como se passa a ver no item seguinte.

4.2 Negociações empresariais e os custos de transação

Os custos de transação são conceituados por Cooter e Ulen (2010, p. 105) como “*os custos das trocas ou comércio*”, divididos em (i) custos da busca para a realização do negócio; (ii) nos custos da negociação e (iii) nos custos do cumprimento do que foi negociado. Para a análise destes custos

Dentre estes custos se destacam, portanto, nos contratos empresariais, os existentes (a) para se obter informações no mercado (COASE, 1937, p. 390), (b) para se celebrar o contrato (COASE, 1937, p. 391) e (iii) fazer valer o pactuado.

Estes, são custos necessários para a realização das transações no mercado (ao invés de realizar no interior da própria empresa), e foram originariamente conceituados na obra “*The Nature of the Firm*”, de autoria de Ronald Coase, sendo bastante desenvolvidos, atualmente, por Oliver Williamson (SALOMÃO FILHO, 2007, p. 28).

Esta teoria “preocupa-se com os ajustes adaptativos que as organizações precisam fazer para enfrentar as pressões de maximização da eficiência em suas transações internas e externas” (REED, 1999, p. 73). A sua principal crítica é direcionada a presunção dos neoclássicos da existência de um mercado perfeito, em que há o equilíbrio entre a oferta e a demanda, estando ausentes os custos de transações. Na prática qualquer negociação apresenta custos, os quais influem diretamente nas relações entre os agentes econômicos (como exemplo, a alteração dos preços).

Os custos de transação estão presentes no recebimento de informações, nas negociações, nos monitoramentos, na coordenação da empresa, nos contratos, entres outros. Um dos objetivos das instituições é contribuir para a redução destes custos, tendo em vista que quanto menor forem, maior será a eficiência adquirida (BARDHAN, 2011, p. 1389).

Por exemplo, as negociações realizadas em contratos separados (para cada transação efetuada pela empresa no mercado celebra-se um novo contrato) elevam os custos de transação. A minimização da celebração destes contratos, como a substituição de vários contratos por um só ou a celebração destes contratos a longo prazo, potencializa a redução significativa dos custos de negociação (não chegando a eliminá-los), o aumento dos lucros do agente econômico e a redução do valor do produto final (COASE, 2011, 390-391).

Para a realização das transações comerciais é necessário passar por três fases. A primeira é a localização de um parceiro comercial, ou seja, achar alguém disposto a comprar o que está sendo vendido ou a vender o que se deseja comprar.

A segunda fase se refere à celebração de acordo entre os comerciantes, sendo que a última etapa é o cumprimento deste acordo firmado.

Desta maneira, os custos de transação possuem três formas: a) custos para alcançar a consecução do negócio; b) custos de negociação e; c) custos do cumprimento do objeto que foi negociado (COOTER; ULEN, 2010, p. 105).

Williamson identifica nos custos de transação três atributos essenciais, quais sejam: (i) a frequência; (ii) a incerteza e; (iii) a especificidade dos ativos. Em relação ao primeiro atributo, quanto maior a frequência, menores serão os custos relativos à coleta de informações e à celebração dos contratos.

A frequência das transações entre os mesmos agentes econômicos propicia uma maior confiança entre ambos, diminuindo os custos de transação. A confiança viabiliza a elaboração de contratos mais simples em relação aos elaborados com agentes desconhecidos, em razão da desnecessidade de inserção de diversas restrições aos possíveis comportamentos oportunistas.

A incerteza, por sua vez, acarreta na existência de lacunas nos contratos, uma vez que os agentes não são capazes de prever plenamente o futuro (FARINA, 2005, p. 54). Caso haja necessidade, tais lacunas podem ser solucionadas mediante negociações, não sendo preciso a elaboração de um novo contrato.

A especificidade de ativos deve ser compreendida como a perda de valor a que está sujeito um ativo, quando este é utilizado em desconformidade com as transações previamente definidas. Desta forma, quanto mais alta for a possibilidade de uso alternativo dos ativos, menor será a especificidade dos mesmos (FARINA, 2005, p. 54).

Uma estratégia de mercado fundada na qualidade do produto pode exigir a utilização de matéria-prima com especificações mais rígidas. Caso esta matéria prima específica não seja passível de ser obtida no mercado fornecedor, o próprio agente terá que produzi-la, por meio da integração vertical, ou terá de convencer algum fornecedor a fazê-la. “Trata-se de governar a transação vertical com o objetivo de viabilizar a estratégia de concorrência horizontal” (FARINA, 2005, p. 54).

A teoria dos custos de transação viabiliza uma maior permissividade das concentrações verticais, em comparação às demais teorias, em decorrência da grande

economia de custos decorrente da diminuição dos custos de transação, o que eleva a eficiência das relações mercantis. Porém, esta válvula de escape no controle das estruturas é compensada com um controle mais rigoroso no controle dos comportamentos, principalmente tendo em vista a tendência de formação de cartéis (SALOMÃO FILHO, 2007, p. 31).

No Brasil, a combinação da infra-estrutura precária com os elevados custos de transação aumenta as barreiras de entrada e dificulta a realocação dos recursos na economia. Como resultado, estes custos dificultam a entrada de novos agentes econômicos no mercado, acarretando em efeitos próximos aos dos monopólios (OLIVEIRA; PAULO, 2006, p. 47-48).

Eis a necessidade e relevâncias da análise dos custos de transação para a formação dos contratos empresariais, uma vez que a ausência da verificação de tais custos podem trazer grandes prejuízos ao empresário, podendo fazer com que uma escolha considerada vantajoso, passe a ser considerada inviável.

4.3 A racionalidade limitada empresarial

A escolha racional pode ser denominada como aquela em que o agente, ao ter ciência da utilidade de cada objeto posto, escolhe o que lhe trará maiores benefícios, ou seja, é a escolha da alternativa em função da maior utilidade e eficiência que esta pode lhe proporcionar. Para Jeremy Bentham, “o indivíduo atingiria a felicidade ao obter o que lhe seria útil, afastando-a da dor e o aproximando o mais possível do prazer” (FARACO; SANTOS, 2003, p. 32).

O indivíduo racional, ao se deparar com mais de uma conduta possível, leva em consideração a relação custo-benefício existente entre as escolhas possíveis, de modo a optar pela que possua maiores incentivos, atendendo, conseqüentemente, melhor aos seus interesses.

O pressuposto econômico da racionalidade se refere ao agir de maneira racional, “de acordo com as conclusões pessoais do que proporciona mais utilidade, não que os agentes sejam ‘racionais’, ou seja, que escolhem o que seria mais lógico de um ponto de vista coletivo”.

Assim sendo, a escolha racional depende das informações que o agente possui de cada alternativa e qual é a valoração que atribui a cada uma de suas utilidades. As escolhas humanas são dependentes das preferências individuais e das características de motivação

humana de cada alternativa (SEN, 2011, 100). Diversos são os grupos sociais que influenciam diretamente nas escolhas dos indivíduos, muitas vezes, até mesmo decidindo por estes.

A título exemplificativo, significativa é a influência existente entre os grupos políticos e os grandes agentes econômicos. O grande capital que as empresas investem nas campanhas eleitorais, acarreta numa relação de intrínseca dependência, a qual tende a gerar imparcialidade nas decisões políticas (BECKER, 2011).

Consequentemente, a escolha racional de um indivíduo pode se apresentar totalmente irracional para outro, tendo em vista a vasta presença de critérios subjetivos que interferem nesta escolha. Nesse sentido, são as palavras de North (2011, p.1-2)³:

Individuals possess mental models to interpret the world around them. These are in part culturally derived--that is produced by the intergenerational transfer of knowledge, values, and norms which vary radically among different ethnic groups and societies. In part they are acquired through experience which is "local" to the particular environment and therefore also varies widely with different environments. Consequently there is immense variation in mental models and as a result different perceptions of the world and the way it "works." And even the formal learning that individuals acquire frequently consists of conflicting models by which we interpret the world around us.

Devido a esta variedade de pensamentos e condutas de cada indivíduo, as instituições confrontam com pequenos grupos de interesses diversos. Os diferentes meios de vivência, cultura, língua, as diferentes experiências e os diferentes modos de pensar explicam a existência de decisões racionais convergentes entre os indivíduos, assim como o fato das instituições entrarem em conflito com pequenos grupos (NORTH, 2011, p. 3-4).

No âmbito comportamental, a teoria dos comportamentos estratégicos, a qual possui maiores efeitos aplicativos no campo das condutas, surge para resolver a indagação de qual deve ser o posicionamento do Direito a respeito das negociações entre particulares e quando o

³Tradução livre: Os indivíduos possuem modelos mentais para interpretar o mundo ao seu redor. Estes modelos são culturalmente derivados, o que é feito pela transferência intergeracional de conhecimentos, valores e normas que variam radicalmente entre os diferentes grupos étnicos e sociais. Em parte, eles são adquiridos através da experiência, que é local, para o ambiente particular e, por isso, também varia muito em ambientes diferentes. Consequentemente, há uma variação imensa nos modelos mentais, o que é resultado das diferentes percepções do mundo e como ele funciona. Ademais, o aprendizado que cada indivíduo adquire, frequentemente, consiste nos modelos conflitantes, pelos quais nós interpretamos o mundo ao nosso redor.

posicionamento de um destes agentes pode ser afetado pelo comportamento do outro (SALOMÃO FILHO, 2007, p. 32).

Para os economistas, o Direito possui duas alternativas para a solução deste dilema: o “Teorema de Coase”, elaborado por George Stigler, correspondente à visão neoclássica, e o “Teorema de Hobbes”, formulado por Robert D. Cooter, no qual é dotado de uma visão institucionalista de em que o Direito possui caráter intervencionista (SALOMÃO FILHO, 2007, p. 33).

Na primeira alternativa, a função do Direito se consubstancia na eliminação dos custos de transação, ou seja, custos de transação igual à zero. Na segunda hipótese, o Direito é visto como uma solução institucional para evitar prejuízos a ambas as partes e evitar a desorganização da vida em sociedade, “sendo impossível a concordância livre das partes sobre a divisão dos ganhos de uma transação” (KLEIN, 2011, p. 75).

Além da teoria dos comportamentos estratégicos, outra importante teoria direcionada ao Direito Concorrencial é a teoria da racionalidade limitada. Para esta visão, a maximização dos resultados e das utilidades é inviabilizada devido ao mundo complexo no qual vivemos.

Assim sendo, “a mente humana é vista como um recurso escasso, já que o indivíduo não tem condições de buscar todas as informações possíveis sobre as decisões tomadas em seu dia a dia” (RIBEIRO, 2011, p. 67). É impossível o indivíduo ser absolutamente racional, tendo em vista as suas diversas limitações, as quais não permitem a consecução da maximização dos resultados.

Para o sistema concorrencial são preocupantes as situações em que a racionalidade limitada soma-se às incertezas das relações e ao comportamento oportunista dos players. A limitação da capacidade humana consiste na reduzida capacidade do homem em decidir e resolver problemas, fato que eleva as incertezas concorrenciais.

A capacidade racional humana é limitada não somente para a realização de escolhas, mas também, para processar as informações que lhes são acessíveis e para prever o comportamento alheio. Ademais, as pessoas possuem diferentes conhecimentos, pois a valoração que os indivíduos atribuem a tudo ao que está ao seu redor é uma, pessoal e subjetiva.

No momento que o indivíduo faz a sua escolha, ele não está fazendo a escolha mais racional (escolha ótima), mas sim, a escolha que melhor o satisfaz. Acerca da racionalidade ótima e da racionalidade satisfatória, asseveram Herbert Simon e James March (1967, p. 174-175):

Todo processo decisório humano, seja no íntimo do indivíduo, seja na organização, ocupa-se da descoberta e seleção de alternativas satisfatórias; somente em casos excepcionais preocupa-se com a descoberta e seleção de alternativas ótimas. A procura do ótimo requer processos mais complexos, em várias ordens de grandeza, do que os necessários à realização do satisfatório. É, por exemplo, a diferença entre revistar um palheiro em busca da agulha mais pontuda que nele se encontre e revistar o palheiro para encontrar uma agulha bastante pontuda para costurar.

A escolha somente será ótima quando houver padrões que possibilitem a comparação de todas as alternativas e quando a alternativa escolhida for a alternativa preferível a todos os demais. Já a escolha satisfatória, é configurada quando existirem padrões que estabeleçam os requisitos mínimos de uma alternativa e quando esta alternativa preencher, ou superar, todos estes requisitos mínimos.

A existência de um indivíduo plenamente racional (que faça somente escolhas ótimas) é impossível. O homem não consegue agir de modo absolutamente racional, pois as emoções, por exemplo, acabam interferindo em várias decisões e condutas do dia-a-dia, mesmo que o indivíduo assim não o queira.

O oportunismo, o qual é definido como a tendência do homem em perseguir fins egoísticos nas relações empresariais, buscando unicamente os seus interesses próprios, contribui significativamente com a configuração da assimetria informacional e com a deslealdade entre os agentes econômicos, seja entre indivíduos colegas de trabalho ou entre concorrentes.

Além disso, um indivíduo plenamente racional haveria de ter todas as informações necessárias a todo o momento, o que, por óbvio, é inviável. Diversas são as assimetrias informacionais presentes na sociedade, as quais, além de impossibilitarem que o indivíduo sempre opte pela alternativa mais racional, elevam os custos de transação.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

A modernidade acreditava que o sujeito era essencialmente racional, capaz de escolher, invariavelmente, as melhores opções dentre as diferentes alternativas que se apresentavam aos agentes. Um dos reflexos desta concepção foi a crença na possibilidade das

partes construírem contratos perfeitos, que por meio do cotejo entre as diferentes vontades dos contratantes, refletissem um equilíbrio que traria plena satisfação aos agentes.

Contudo, as concepções de equilíbrio estático e de racionalidade ilimitada do sujeito não mais prevalecem no atual contexto. Em especial as grandes guerras mundiais e as desigualdades sociais demonstraram que o homem não era tão perfeito quanto se imaginava na modernidade.

Neste sentido, a crença do sujeito poder tudo objetivar e sistematizar por intermédio da razão também foi abalada diante das inevitáveis incompletudes das obras humanas. No Direito Comercial, a tentativa de objetivação taxativa dos atos de comércio por parte do legislador francês do século XIX se mostrou falha, já que a dinamicidade deste ramo não permite fixações estáticas como a pretendida.

Com efeito, os cientistas em geral e em especial os juristas, foram obrigados a encontrar novos meios de conhecimento e de interpretação, buscando interações com áreas outrora distantes, como é o caso do Direito e da Economia.

A lógica econômica passa a ser vista como ferramenta de auxílio ao Direito. Não como um método único, pré-moldado, capaz de tudo compreender e responder, mas, sim, como uma lógica complementar, não exclusiva, que auxilia tanto o legislador quanto o julgador a encontrar respostas adequadas aos problemas jurídicos.

A Análise Econômica do Direito apresenta como um de seus focos os métodos de suprimento das lacunas contratuais, decorrentes da impossibilidade humana de formar contratos perfeitos. Veja-se que a AED não se presume como método único e suficiente para as respostas, mas como um instrumental de melhor compreensão do comportamento dos sujeitos. Portanto, não possui a pretensão moderna de esgotamento da questão ou de solução exclusiva.

Dentre as relações contratuais que exigem suprimento das lacunas se encontram os contratos empresariais, cuja tendência duradoura implica na impossibilidade de previsão de todos os comportamentos a serem seguidos no transcurso da relação, exigindo constante revisão e alteração dos mesmos, de modo a propiciar prosseguimento de sua execução.

Nesta esteira, a cooperação entre as partes se apresenta como um meio de proporcionar a elas o prosseguimento da relação estabelecida, gerando benefícios recíprocos.

Contudo, nem sempre a solução negociada acaba sendo escolhida. Então, o judiciário costuma entrar em cena, cabendo aos julgadores atentarem para o fato de que os contratos

empresariais possuem uma lógica própria e devem ser interpretados dentro desta, se afastando do raciocínio típico de outras disciplinas como a trabalhista e a consumerista.

O Poder Judiciário, infelizmente, vem obtendo pouco sucesso no equilíbrio de tais relações, já que a dinamicidade das mesmas exige uma velocidade na tomada de decisões que se mostra incompatível com o atual panorama da justiça brasileira. Não é por acaso que a doutrina chega a apontar que mais vale um mau acordo do que uma boa demanda.

Os contratos entre empresários necessitam de estabilidade e confiança, para que o mercado possa disponibilizar o elemento essencial do desenvolvimento da atividade mercantil que é o crédito.

Assim, talvez a mais simples das soluções para sanar as lacunas, seja também a mais eficiente: a cooperação entre as partes. Adotando como referencial teórico a análise sobre cooperação desenvolvida por Axelrod, analisada no segundo capítulo deste trabalho, observa-se que as relações contratuais tendem a se enquadrar no ambiente propício à prática cooperativa, mormente pelo fato de serem caracteristicamente repetitivas e duradouras.

Deste modo, a tendência é a de que o comportamento cooperativo conduza ao melhor resultado para as partes, seja pelo fato de poderem continuar contratando entre si (o que faria pouco sentido em caso de não cooperação), seja em virtude dos agentes que atuam no mercado estarem atentos às negociações existentes que envolvam possíveis parceiros.

6. REFERÊNCIAS

AXELROD, Robert. **The Evolution of Cooperation**. Nova Iorque: Basic Books Inc. Publishers, 1984.

_____. **Effective Choice in the Prisoner's Dilemma**. Disponível em: <http://bsaito.fileave.com/173932.pdf>, acesso em 05/09/2011

BARDHAN, Pranab. **The New Institutional Economics and Development Theory: A Brief Critical Assessment**. Disponível em: <http://www.gsid.nagoya-u.ac.jp/sotsubo/Papers/The%20New%20Institution%20Economics%20and%20Development%20Theory,%20A%20brief%20Critical%20Assessment.pdf>, acesso em 07/09/2011.

BECKER, Gary S. **A Theory of Competition Among Pressure Groups for Political Influence**. Disponível em: <http://www2.bren.ucsb.edu/~glibecap/BeckerQJE1983.pdf>, acesso em: 02/09/2011.

BECUE, Sabrina Maria Fadel. **Teoria dos Jogos**. In: KLEIN, Vinicius; RIBEIRO, Marcia Carla Pereira (coords.). *O que é análise econômica do direito: uma introdução*. Belo Horizonte: Editora Fórum, 2011.

BITTENCOURT, Maurício Vaz Lobo. Princípio da Eficiência. In: KLEIN, Vinicius; RIBEIRO, Marcia Carla Pereira (coord.). **O que é Análise Econômica do Direito: uma introdução**. Belo Horizonte: Editora Fórum, 2011

COASE, Ronald. **The Nature of the Firm**. In: *Economica*, New Series, vol. 04, n° 16, 1937.

_____. **The Nature of the Firm**. Disponível em: <http://www.sonoma.edu/users/e/eyle r/426/coase1.pdf>, acesso em 08/07/2011.

COOTER, Robert; ULEN, Thomas. **Direito e Economia**. Tradução de Luis Marcos Sander e Francisco Araújo da Costa. 5ª edição. Porto Alegre: Bookman, 2010.

FARACO, Alexandre Diztel; SANTOS, Fernando Muniz. **Análise Econômica do Direito e possibilidades aplicativas no Brasil**. Revista de Direito Público da Economia – RDPE, n° 1, jan. a mar., 2003.

FARINA, Elisabeth M. M. Querido. **Teoria Econômica, Oligopólios e Política Antitruste**. Revista de Direito da Concorrência, n° 6, abr.a jun., 2005.

FORGIONI, Paula Andrea. **Teoria Geral dos Contratos Empresariais**. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2009.

GALESKI Junior, Irineu; RIBEIRO, Marcia Carla Pereira. **Teoria geral dos contratos: contratos empresariais e análise econômica**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2009.

KLEIN, Vinícius. Teorema de Coase. In: In: KLEIN, Vinícius; RIBEIRO, Marcia Carla Pereira (coord.). **O que é Análise Econômica do Direito**. Belo Horizonte: Editora Fórum, 2011.

MARCH, James G; SIMON, Herbert A. **Teoria das Organizações**. Tradução: Hugo Wahrlich. Rio de Janeiro: USAID, 1967.

MARINHO, Raul. **Prática na Teoria: Aplicações da Teoria dos Jogos e da Evolução dos Negócios**. São Paulo: Saraiva, 2005.

NASH, John F. **The Bargaining Problem**. Disponível em: SZTAJN, Raquel. Law and Economics. In: ZTAJN, Raquel; ZYLBERSZTAJN, Decio (org.). Direito e Economia: análise econômica do Direito e das Organizações. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005 <http://www.sonoma.edu/users/e/eyle/r/426/nash1.pdf>, acesso em 05/02/2013.

NORTH, Douglass C. **The Institutional Economics and Development**. Disponível em: <http://qed.econ.queensu.ca/pub/faculty/lloyd-ellis/econ835/readings/north.pdf>, acesso em 07/09/2011.

OLIVEIRA, Gesner; PAULO, Cinthia Konichi. **Aspects of Brazilian Competition Policy**. Revista de Direito da Concorrência, nº 9, jan. a mar., 2006,

REED, Michel. Teorização Organizacional: um campo historicamente contestado. In: CLEGG, Stewart R; HARDY, Cinthya; NORD, Walter R. (org.); CALDAS, Miguel; FACHIN, Roberto; FISCHER, Tânia (org. brasileiros). **Handbook de estudos organizacionais: modelos de análise e novas questões em estudos organizacionais**. São Paulo: Editora Atlas, 1999.

RIBEIRO, Marcia Carla Pereira. Racionalidade Limitada. In: KLEIN, Vinícius; RIBEIRO, Marcia Carla Pereira (coord.). **O que é Análise Econômica do Direito: uma introdução**. Belo Horizonte: Editora Fórum, 2011.

SALOMÃO FILHO, Calixto. **Direito Concorrencial: as condutas**. 1ª edição. São Paulo: Editora Malheiros, 2007.

SEN, Amartya. **Rationality and Social Choice**. Disponível em: <http://people.su.se/~guarr/Demokratikurs/Sen.pdf>, acesso em 09/07/2011

STENGEL, Bernhard Von; TUROCY; Theodore L. **Game theory**. Disponível em: <http://www.cdam.lse.ac.uk/Reports/Files/cdam-2001-09.pdf>, acesso em 05/09/2011.

WILLIAMSON, Oliver E. **The Mechanisms of Governance**. New York/Oxford: Oxford University Press, 1996.

WINTER, Sidney G. **Economic “Natural Selection” and the Theory of the Firm**. In: EARL, Peter E. *Behavioural Economics*. Vol. 1. Bath: Edward Elgar Publishing Limited, 1988.