

Nivelamento de Cláusulas Contratuais Gerais e o Efeito de Akerlof: uma perspectiva da Análise Econômica do Direito.

Fabiano Teodoro de Rezende Lara¹

Sumário: 1 Introdução. 2 Função econômica dos contratos. 3 Elementos fundamentais da análise econômica dos contratos: liberdade e bilateralidade. 3.1 Liberdade contratual. 3.2 Bilateralidade ou sinalágma. 4 O nivelamento das cláusulas contratuais nos contratos de adesão: o Efeito de Akerlof. 5 Conclusão. 6 Referências.

RESUMO

O artigo pretende discutir o nivelamento das Cláusulas Contratuais Gerais (CCG), instrumento dos contratos de adesão. É objetivo demonstrar que a não é necessariamente prejudicial a estipulação das cláusulas contratuais em nível desfavorável aos aderentes. Procedendo-se à análise econômica dos contratos, identificou-se que os contratos exercem função primordial de criação de riquezas, incumbindo ao direito contratual atribuir obrigatoriedade aos contratos, catalisar trocas eficientes e substituir a vontade das partes simulando ambiente de mercado. Para cumprimento deste mister, os custos de transação devem ser reduzidos. A técnica de contratos de adesão reduz os custos de transação, facilitando trocas eficientes. Na formulação das Cláusulas Contratuais Gerais, a adoção de cláusulas acessórias mais favoráveis aos aderentes não implica necessariamente ganhos para o aderente. Por outro lado, a estipulação de CCG mais favoráveis aos predisponentes possibilitam maior eficiência na competição. Em ambiente de livre mercado, não há motivo racional para a adoção de cláusulas contratuais mais favoráveis aos aderentes, porque implicam custos adicionais que diminuem a eficiência das trocas ocorridas e, por outro lado, diminuem o número de trocas eficientes.

Palavras-chave: análise econômica do direito, direito contratual, contratos de adesão, efeito de Akerlof.

ABSTRACT.

This article intends to discuss the leveling of the general contractual clauses, instrument of standard form contract. The objective is to show that the stipulation of contract terms unfavorable to the customer is not necessarily harmful. Through economic analysis of contracts, it is clear that contracts have a primordial function in the creation of wealth, enforcing contracts, catalyzing efficient changes and simulating market environment. In order to reach that goal, the transaction costs have got to be reduced. The technique of standard form contract decreases the transaction costs, favoring efficient changes. In the formulation of general contractual clauses (GCC), the adoption of subsidiary clauses more favorable to the customer doesn't mean, necessarily, profits to them. On

¹ Doutor em Direito. Professor Adjunto do IBMEC/MG. Contato: fabianolara@estadao.com.br

the other hand, the stipulation of the GCC more favorable to the predisponents allows more efficient competition. In free market environment, there is no rational reason to adopt contract terms more favorable to the costumer, because they bring additional costs that decrease the efficiency of contractual exchanges.

Key words: economic analysis of law, contract law, standard form contract, Akerlof effect.

1 Introdução

O presente artigo tem como objetivo discutir o nivelamento das Cláusulas Contratuais Gerais (CCG), instrumento dos contratos de adesão. Com efeito, tem-se percebido, inclusive com intervenções legislativas, crescente preocupação com o estabelecimento de Condições Gerais mais favoráveis aos aderentes, em especial nas relações de consumo. Esse entendimento normalmente parte do equívoco de que o aumento das garantias contratuais – a melhoria da posição contratual – do aderente leva-o, necessariamente, a relações contratuais mais eficientes, ou mais lucrativas.

É propósito discutir essa premissa, buscando indicar que não há correspondente lógico necessário entre a melhoria das garantias contratuais e o aumento das utilidades do aderente.

Para desenvolvimento dessa idéia, inicialmente discute-se a idéia de contrato, e a função econômica do direito contratual.

Em seguida, estuda-se a função econômica da liberdade contratual e a bilateralidade como elementos essenciais do contrato, para, então, discutir o denominado “efeito de Akerlof” e o nivelamento das Cláusulas Contratuais Gerais (CCG).

O estudo tem como pressuposto a idéia de que os sujeitos são racionais e maximizadores das próprias utilidades. Ou seja, na contratação, os sujeitos são conhecedores da própria escala de valores e são capazes de traduzi-la em termos econômicos, agindo no mercado para maximizar seus valores. Parte-se do pressuposto, ainda, que os sujeitos são livres e, por isso, têm diferentes escalas de valores individuais.

2 A função econômica do contrato

Os contratos exercem função essencial no sistema de mercado, propiciando e facilitando as trocas de bens jurídicos, aumentando seu valor. E cada aumento de valor propiciado por uma troca contratual equivale a um aumento de valor total dos bens na sociedade. Os contratos, portanto, têm importante função no aumento da riqueza total da sociedade.

Conforme ORLANDO GOMES que,

a vida econômica desdobra-se através de imensa rede dos contratos que a ordem jurídica oferece aos sujeitos de direito para que regulem com segurança seus interesses. Todo contrato tem uma função econômica, que é,

afinal, [...], sua causa. [...] Tamanha é a importância dos contratos como fato econômico, que sua disciplina jurídica constitui a estereotipação do regime a que se subordina a economia de qualquer comunidade. A função econômico-social do contrato foi reconhecida, ultimamente, como a razão determinante de sua proteção jurídica. (GOMES, 2008, p.22-23).

Apesar de se ver a evolução do sistema didático civilista no estudo dos contratos, verifica-se que ainda se realiza uma série de distinções acerca da natureza, classificação e características do contrato, visando à simplificação do modelo teórico, reduzindo o estudo a contratos instantâneos de execução imediata.

Assim, no estudo sobre os contratos, através da redução teórica, aprende-se que “A” comprou de “B” trezentas rezes, pelo preço “X”, ou então, que “H” transportou “K” até o ponto “Y”, mediante pagamento da quantia “Z”.

Não obstante, toda a problemática estudada pelo direito civil tem por objetivo a solução dos conflitos resultantes da execução do contrato, em reconhecimento tácito de que, na realidade, os contratos que apresentam relevância jurídica, no sentido da necessidade da intervenção do direito como discurso mediador, são, via de regra, aqueles cuja execução se estende no tempo, ou são atingidos por circunstâncias não previstas pelas partes.

Na verdade, quando se tem a concepção da *obrigação*, ou mesmo do contrato como *processo* de satisfação mútua de interesses, deve-se admitir que, no decurso do processo de satisfação, podem sobrevir circunstâncias imprevistas, que coloquem as partes em uma situação de subordinação que permita a distorção da intencionalidade manifestada, inicialmente, pelo comportamento oportunista de uma das partes.

Nesse sentido, aponta POSNER, a função do direito contratual:

Em situações em que não há simultaneidade das contraprestações, surgem dois perigos ao processo da troca – o oportunismo (abuso de direito) e as contingências imprevistas – para as quais o direito oferece solução² (POSNER, 1992, p.89).

O negócio não instantâneo, ou estendido no tempo, como ocorre na realidade, cria oportunidades para que as partes tentem explorar a ausência de sanção legal, bem como a incerteza acerca da forma de se comportar diante de tal circunstância. Essa incerteza expõe os contratantes ao risco de que o resultado do contrato, ou seja, a posição final de seus recursos econômicos seja diferente da esperada.

O comportamento oportunista e a contingência imprevista agravadora da situação de uma das partes devem, para todos os efeitos, ser considerados como componentes dos custos de transação.

² “Where the simultaneity condition does not hold, two dangers to the process of exchange arise - opportunism and unforeseen contingencies – for which the law offers remedies”

Como se sabe, os recursos econômicos tendem a gravitar em torno de seu maior valor no mercado livre. Para que seja possível o deslocamento dos recursos para o lugar do mercado em que encontrará o maior valor, a *posição ótima*, é necessário que exista um sistema de trocas eficientes, no qual o custo de transação (*transaction cost*), em si mesmo considerado, não ultrapasse o valor por ele acrescido.

Em outras palavras, considerando 'v1' o valor inicial do recurso no mercado, 'v2' o valor final, ' Δv ' a variação do valor (a resultante maximizadora) e 'c' o custo de transação, para que seja considerada eficiente, deverá ocorrer:

$$v2 - (v1 + c) = \Delta v > 0.$$

Ou seja, para que uma operação seja positiva (>0), será necessário que o valor final do recurso no mercado reduzido do valor inicial e do custo de transação, seja superior a zero,

$$\Rightarrow v2 - v1 - c > 0$$

$$\Rightarrow v2 - v1 > c$$

Assim, o valor final do recurso no mercado diminuído do valor inicial deverá ser superior ao custo de transação. Ora, se por definição, $v2 > v1$ e $v2 - v1 = \Delta v$, então:

$$\Rightarrow \Delta v > c$$

Ou seja, o valor acrescido ao recurso deverá ser superior ao custo de transação do deslocamento daquele recurso.

Ora, se $\Delta v > 0$ é determinante para a realização do negócio, então, quanto menor 'c', melhores os deslocamentos de recursos, bem como maiores as possibilidades de ocorrência da transação.

Há de se ver, ainda, que o valor de 'c', ou seja, o custo de transação, se admitido o comportamento oportunista e a contingência imprevista agravadora da situação de uma das partes, somente poderá ser conhecido depois de celebrado o contrato. Isso ocorre porque somente é possível a concorrência desses dois eventos naquele momento.

Dessa forma, está excluída a possibilidade de avaliação prévia do resultado final da operação, embora se possa ter uma expectativa legítima de realização de uma transação eficiente.

No entanto, a existência de um custo de transação alto não implica a impossibilidade de ocorrência de transações no mercado. Mas, quanto maior o custo de transação, menor a possibilidade de ocorrência de um deslocamento eficiente do recurso econômico.

Em outras palavras, a existência de um comportamento oportunista de uma das partes do contrato, ou de uma situação imprevista, não impede a realização de um negócio eficiente, mas restringe o número de transações realizáveis, bem

como o aumento da riqueza por elas produzido (lembre-se que quanto menor 'c' maior o ' Δv ').

Com efeito, diversos negócios jurídicos são realizados, de forma eficiente, sem a proteção contratual adequada, valendo-se tão somente das forças naturais do mercado, que tendem a reduzir, espontaneamente, o custo de transação.

Existem contratos em que não há qualquer tipo de excludibilidade jurídica (*law-enforcement*), como por exemplo, alguns contratos internacionais. Se uma parte reiteradamente se comporta de forma oportunista, aproveitando-se de maneira desonesta do poder relativo no momento do adimplemento de sua prestação contratual, mesmo que não exista qualquer mecanismo de constrangimento legal de repressão desse comportamento, haverá uma *seleção natural* do mercado, através da qual se evitará a realização de negócios com aquela parte oportunista.

Havendo, no mercado, o fornecedor "A" e "B" da mercadoria "y", sabendo-se que "A" sempre entrega a mercadoria a tempo e modo, e que "B", depois de recebido o preço, reluta em entregá-la, haverá, obviamente, uma preferência natural no mercado de realização de negócios com "A", posto que, com "B", os custos de transação são mais altos.

Entretanto, a idéia da possibilidade do funcionamento do mercado no suprimento destas lacunas pressupõe a idéia fundamental presente no conceito de mercado preconizada por Adam Smith, que é a livre circulação da informação.

Na realidade, o funcionamento deste mecanismo de autoproteção do mercado, exclusão da parte desonesta, com fim de maximização das transações, encontra a primeira barreira na circulação da informação de qual seria a parte desonesta no mercado. Por outro lado, é mister a ocorrência de pelo menos um evento danoso, não eficiente, para que se restrinja a participação de uma parte no mercado.

Há de se ver, ainda, que em um sistema em que não exista a excludibilidade jurídica do contrato, a despeito dos custos de transação adicionais de manutenção de um sistema de informações perfeito, a autoproteção nem sempre funcionará como mecanismo eficiente. Isso porque, apesar de saber que o inadimplemento do contrato reduzirá a disposição dos integrantes do mercado em realizar determinada transação, pode haver situação em que os benefícios do inadimplemento superem as *sanções naturais do mercado*.

Dessa forma, verifica-se que o direito contratual tem por função obrigar o cumprimento dos termos do acordo, inibindo o comportamento oportunista diante de uma situação imprevista. Ou nas palavras de POSNER:

A função fundamental do direito contratual (e assim reconhecida desde os tempos de Hobbes) é o de impedir os indivíduos de se comportarem de forma oportunista em relação à contraparte, de forma a estimular o fluxo de operações no mercado e (ao mesmo tempo) substituir as medidas de

autoproteção³. (POSNER, 1992, p.91).

Igualmente, tem por função facilitar a realização das transações econômicas, aumentando o número e o alcance dos negócios, através do estabelecimento de patamares mínimos de conduta, com os quais as partes se põem de acordo tacitamente, reduzindo a esfera do acordo, e, por isso, reduzindo os custos de transação. Ou seja, funciona como um *lubrificante para a economia* (SCHÄFER, OTT, 1991, p.261).

A existência de um direito preestabelecido, patamar mínimo de conduta acerca de um certo tipo de contrato, evita que as partes tenham que se desgastar no período pré-contratual, na tentativa de prever as possibilidades de ocorrência de situações nas quais uma parte teria a capacidade de se comportar de forma oportunista.

Desta forma, conforme TULLOCK:

O único sentido real deste ramo do direito é o de evitar a inconveniência de se fazer contratos muito longos. Logo, permite que se deixem algumas cláusulas fora do contrato, porque já estão previstas na lei. Além disso, por ser esta técnica mais eficiente que a negociação ponto a ponto de cada contrato, presume-se que os contratantes vêem o direito contratual como uma forma mais barata de se obter segurança e, conseqüentemente, prefeririam mais detalhes na porção legalmente especificada do contrato do que na parte em que negociam diretamente.⁴ (TULLOCK, 1971, p.47).

No mesmo sentido, SCHÄFER E OTT:

Em um sistema de liberdade de contratação, as normas dispositivas regulam os termos contratuais sobre os quais as partes não tenham se posto de acordo expressamente. Por conseguinte, estas normas são somente o ponto de partida para possíveis acordos contratuais. Quanto mais se aproximem estas normas da vontade hipotética das partes, menos necessário será modificá-las mediante acordos especiais e maiores serão os custos de transação economizados por aqueles.⁵ (SCHÄFER, OTT, 1991, p. 261).

³ “Thus the fundamental function of contract law (and recognized as such at least since Hobbes’s day) is to deter people from behaving opportunistically toward their contracting parties, in order to encourage the optimal timing of economic activity and (the same point) obviate costly self-protective measures”

⁴ “The only real point of this part of the law is to save the parties the inconvenience of making their own contracts very long. Thus, it permits them to leave certain provisions out of their contract because they are covered by the law. Furthermore, since this technique in and of itself is more efficient than actually negotiating each contract clause step by step, one would assume that the parties would count it as a lower-cost way of obtaining certainty and, therefore, would prefer more details in this legally specified portion of the contract than in the part they actually negotiate between themselves”.

⁵ “En un sistema de libertad de contratación, las normas dispositivas regulan aquellos términos contractuales sobre los que las partes no se han puesto de acuerdo expresamente. Por consiguiente, estas normas sólo son el punto de partida para posibles acuerdos contractuales. Cuanto más se aproximen estas normas a la hipotética voluntad de las partes, menos necesario resultará modificarlas mediante acuerdos especiales y mayores serán los costes de transacción ahorrados por aquéllas”

Outrossim, uma importante função do direito contratual é forçar as partes contratantes a determinar quem suportará os riscos da transação, determinando um padrão de responsabilidade contratual das partes diante das situações imprevistas e submetendo este padrão à negociação das partes.

O direito contratual, dessa forma, reduz os custos de transação, ao informar aos contratantes as regras aplicáveis a uma situação normal em que não houver menção expressa da solução no contrato entabulado em caso de qualquer conflito de interesses inesperado. Assim, existindo uma lide em face de um problema externamente determinado, o direito contratual deverá resolver a questão.

A esta altura, pode-se identificar uma terceira função do direito contratual, que é a de simulação do ambiente de mercado.

Nas situações em que o direito contratual busca a proteção, ou seja, na situação de abuso de direito dado pelo oportunismo diante de uma situação não prevista contratualmente, o verdadeiro valor impugnado é a inexistência de possibilidade da ação racional.

Com efeito, na perspectiva da Análise Econômica do Direito, o direito contratual busca inibir o oportunismo (abuso de direito), não somente por se tratar de uma prática desprovida de valor moral, mas porque impede a ação racional e eficiente do indivíduo.

Na verdade, a necessidade de redução dos custos de transação na busca de maior eficiência, dada pela fórmula " $\Delta v > c$ ", tem como objetivo estabelecer um juízo de valor cujo conteúdo é o conhecimento prévio de "c", ou seja, dos custos de transação, para verificação antecipada da viabilidade, da racionalidade do negócio. Em outras palavras, somente com as condições gerais do negócio previamente estabelecidas, pode-se afirmar que o comportamento da parte na sua realização é racional, no sentido da existência da consciência da maximização de riqueza produzida.

O desconhecimento dos custos de transação, ou seja, da distribuição dos riscos inerentes ao próprio negócio, enseja a violação da regra do livre mercado, segundo a qual os recursos econômicos tendem a gravitar em torno de seu maior valor. Ou seja, a falta das condições contratuais cria uma falha no mercado.

Dessa forma, o direito contratual surge, também, como uma série de regras e condições que dão segurança ao mercado, permitindo uma análise prévia e racional dos custos de operação, permitindo que as partes decidam se um determinado negócio elevará o valor de determinado bem no mercado de forma eficiente.

Ou ainda, nas palavras de HIRSCH:

A substância do direito contratual fornece um substrato de informações sobre regras acerca de certas contingências que pode impedir certos negócios. Este conhecimento ajuda os contratantes no planejamento dos negócios. A incerteza é reduzida e a eficiência é aumentada, reduzindo a complexidade, e por conseqüência, o custo das transações. Logo, a lógica econômica do direito contratual é a criação de incentivos para condutas maximizadoras de

valores no futuro, encorajando o processo segundo o qual os recursos econômicos são suavemente movidos, através de uma série de negócios, a usos mais valiosos. (HIRSCH, 1979, p.95).

Portanto, pode-se atribuir ao direito contratual três funções primordiais na economia de mercado:

1^a- *A função formal* de atribuição de obrigatoriedade ao contrato;

2^a- *A função material* de catalisação de trocas eficientes;

3^a- *A função substancial* de substituição da vontade das partes nas falhas do mercado, fazendo com que os bens econômicos se valorizem a cada negócio.

3 Elementos fundamentais da análise econômica dos contratos: liberdade e bilateralidade

Na Análise Econômica dos Contratos, é necessário, também, o estudo de alguns elementos fundamentais.

Para a presente investigação, selecionou-se dois pontos considerados como de maior destaque para a Análise Econômica do Direito, nomeadamente: a liberdade contratual e a bilateralidade.

3.1 Liberdade contratual

O primeiro elemento a ser considerado na Análise Econômica do Direito, quando tem por objeto os contratos, é a liberdade contratual.

A liberdade contratual, aqui especificamente, deve ser entendida como a liberdade para celebrar contratos. O sistema jurídico deixa a critério dos contratantes a determinação do conteúdo do contrato, desde que coerente com regras gerais de conduta.

A seletividade das ofertas funciona, então, como substituto imediato da negociabilidade das condições e expressão última da liberdade contratual no sistema de contratos de massa.

Conforme DALZELL:

Dizemos que o contrato é 'voluntário', resultado da 'livre vontade', mas facilmente esquecemos que a vontade exerce sua liberdade apenas na seleção de um entre vários possíveis cursos de ação. Concorde em pagar dez centavos por um pão, não porque eu quero dar ao padeiro dez centavos, mas porque esta é a única forma pela qual eu posso conseguir o pão. Estou escolhendo entre duas alternativas: dar dez centavos ou ficar sem pão. Se minha vontade fosse completamente livre, certamente preferiria tomar o pão e também ficar com o dinheiro. Minha liberdade é simplesmente a oportunidade de decidir se vou dar dez centavos ou ficar sem o pão, escolher um dos dois caminhos, nenhum deles sendo inteiramente satisfatório. Isto é, sou 'livre' para

selecionar o menor de dois males.⁶ (DALZELL, 1942, p. 237).

Na perspectiva econômica, um motivo importante para a existência da liberdade contratual é o reconhecimento de que, em um sistema capaz de funcionar em competição, é a liberdade que faz gravitarem os recursos no lugar em que sua utilização é mais vantajosa.

No mercado livre, forma-se o preço que indica a verdadeira relação da procura/produção, que, em uma situação determinada de possibilidade limitada de produção, assegura a estrutura produtiva eficiente (Lei da oferta e da procura).

Em um sistema no qual há liberdade de contratação, são oferecidos estímulos para que sejam encontrados novos métodos produtivos e materializadas as possibilidades de incremento da produtividade, elevando-se, por conseguinte, o bem-estar material da sociedade.

Dessa forma, o contrato seria um instrumento de maximização da riqueza, que, necessariamente, deve levar os contratantes a uma situação melhor do que a inicial. Neste sentido, afirmam SCHÄFER E OTT, que

é essencial aos contratos de boa fé (naqueles em que o engano, as ameaças, o condicionamento de preços, o poder monopolista, etc., ficam excluídos) que, ante um comportamento racional dos contratantes, aumente-se a utilidade para ambas partes. Os contratos não são, portanto, um jogo de soma zero, no qual a vantagem de uma das partes supõe sempre, em igual medida, uma desvantagem para a outra. Em contraposição aos improdutivos jogos de soma zero, existem jogos produtivos com um benefício acrescentado superior a zero. [...]. Naturalmente que um contrato de boa-fé pode resultar desvantajoso para uma ou para as duas partes. Mas isso só acontece porque no momento de concluir o contrato não estão disponíveis determinadas informações e certas manifestações não eram previsíveis. Ou porque a transmissão de determinados riscos chegou a ser, explícita ou implicitamente, o objeto do contrato.⁷ (SCHÄFER, OTT, 1991, p.258).

⁶ “We speak of a contract as being ‘voluntary’, the result of ‘free will’, but it is easy to forget that a will exercises its freedom only in selecting one of several possible courses of action. I agree to pay ten cents for a loaf of bread, not because I want to give the baker ten cents, but because that’s the only way I can get the bread. I am choosing between alternatives, giving up the dime or doing without the bread. If my will were completely unrestrained, I should almost certainly prefer to get the bread and also keep the money. My freedom is simply the opportunity to decide whether I will give up the ten cents, or do without the bread—to choose one of two courses, neither of which is entirely satisfactory. That is, I am ‘free’ to select the lesser of two evils”.

⁷ “Es esencial a los contratos de buena fe (en los que el engaño, las amenazas, el señalamiento de precios, el poder monopolista, etc., quedan excluidos) que, ante un comportamiento racional de los contratantes, aumente la utilidad para ambas partes. Los contratos no son, por tanto, un juego de suma cero, en el que la ventaja de una de las partes supone siempre, en igual medida, una desventaja para la otra. Antes bien, en contraposición a los improductivos juegos de suma cero, existen juegos productivos con un beneficio añadido superior a cero. [...]. Naturalmente que un contrato de buena fe puede resultar desventajoso para una o para las dos partes. Pero esto sólo sucede porque en el momento de concluir el contrato no estaban disponibles determinadas informaciones y ciertas manifestaciones no eran previsibles, o porque la transmisión de determinados riesgos llegó a ser, explícita o implícitamente, el objeto del contrato (por ejemplo, en la compra de acciones)”

Portanto, considera-se o contrato como uma promessa de um intercâmbio atual ou futura de bens, livre e voluntário.

O direito contratual, para a Análise Econômica do Direito, é formulado para facilitar o processo de intercâmbio e para minimizar perdas econômicas, conseqüentemente contribuindo para a eficiência da transação.

Se as partes livremente realizam um negócio, o direito contratual torna este acordo um contrato, e, para certos tipos de acordos, a sociedade proporciona remédios para o cumprimento obrigatório, se alguma das partes resolve inadimplir.

Em um sistema em que não há liberdade de contratação, é inviável o exame prévio da viabilidade econômica do negócio pelas partes, e, portanto, a avaliação da utilidade do pacto como forma de circulação de riqueza.

É por isso que se pode afirmar que todo negócio jurídico contratual deve levar as partes a uma situação econômica melhor. Isto é, todo contrato deve ser celebrado de forma que as partes, ao final do contrato, possam assumir posição econômica mais favorável em relação às suas posições iniciais, o que pressupõe a possibilidade de rejeitar a contratação que não se adequar a esses fins.

3.2 Bilateralidade ou sinalagma

A bilateralidade, ou sinalagma, assim entendida como a reciprocidade de ônus oriundo do ato jurídico contratual, é elemento central na idéia do contrato quando se pretende analisá-lo sob o ponto de vista econômico.

Isso porque, como visto, se a existência do contrato presume a existência de trocas eficientes, obviamente haverá de existir alguma correspondência dos objetos do contrato.

Por outro lado, é de se destacar que a bilateralidade é conseqüência lógica da liberdade contratual, de forma que não se admite a possibilidade de vinculação contratual entre partes que sequer sabem da existência de um contrato.

Quanto a esse aspecto, sem divagar acerca da tradicional construção doutrinária sobre os contratos unilaterais, cumpre registrar que estes tipos de contrato não apresentam relevância jurídica quando se realiza a Análise Econômica do Direito. Entretanto aqueles contratos, chamados unilaterais por parte da doutrina civilista⁸, muitas vezes pressupõem uma troca, ainda que simbólica, entre as partes, o que evidencia o seu caráter bilateral, posto que existente, na hipótese, o sinalagma.

A evidência da relevância jurídica dada ao contrato bilateral reflete-se na acepção das regras de interpretação dos contratos inseridas em nosso Código Civil de 2002, como se vê nos arts. 476 e 477, por exemplo, que exigem distinções nas interpretações dos contratos unilaterais e bilaterais.

⁸ Cf. BESSONE, *Do contrato*, p.97-101; GOMES, *Contratos*, p.71-2; LIMA, *Curso de Direito Civil brasileiro*, p.392; e CARVALHO DE MENDONÇA, *Doutrina e prática das obrigações*, p.321-26.

Com efeito, a idéia da bilateralidade do contrato surge como um corolário das funções do contrato já apontadas, quais sejam, a função formal de atribuição de obrigatoriedade à promessa, a função material de catalisação de trocas eficientes e a função substancial de substituição da vontade das partes nas falhas do mercado, fazendo com que os bens econômicos se valorizem a cada negócio.

O sinalagma, chamado na doutrina norte-americana de *consideration*, implica a idéia da existência de uma relação de troca em um mercado livre, e por isso mesmo, de eficiência econômica.

Neste sentido, anote-se a posição de HIRSCH⁹:

O conceito fundamental da obrigatoriedade do contrato é o sinalagma (*consideration*), termo usado para se definir judicialmente se houve um negócio. O teste da bilateralidade consiste em saber se houve uma troca de valores entre as partes. A doutrina não investiga a justiça da troca ou a equivalência dos bens trocados. Procura simplesmente assegurar que houve uma troca de bens. A máxima que se extrai é que o direito apenas deve investigar se houve bilateralidade, ou seja, se existiu uma troca de valores. As partes é que dão valor às suas prestações, cabendo ao direito apenas avaliar se houve ou não uma troca. (HIRSCH, 1979, p.94).

Aponta Posner cinco funções básicas da bilateralidade como elemento essencial do contrato: reduzir os custos oriundos da má-fé contratual em sede judicial; reduzir o risco de contratação involuntária; não obrigar o cumprimento das promessas triviais; afastar da apreciação judicial os casos em que, apesar de inseridas em um contexto negocial, a vontade de uma ou ambas as partes é manifestada de forma vaga; e prevenir o abuso de direito (POSNER, 1991, p. 96-97).

Em função de se admitir obrigatoriedade nos *contratos sinalagmáticos*, ou melhor, de se admitir a bilateralidade como elemento essencial do contrato, evita-se, na esfera judicial, parte dos processos que tenham por objeto falsas expectativas deslegitimadas pela má-fé do autor. Ou seja, com a exigência da bilateralidade do contrato, deverão as partes litigantes demonstrar, de forma inequívoca, a existência de um negócio jurídico e econômico de qualquer natureza, o que impede a admissão de falsas alegações da existência de um pacto.

Obviamente, sob o ponto de vista econômico, é necessária a demonstração de que houve, de fato, uma troca econômica, a circulação da riqueza, para que se considere existente o contrato.

De igual forma, reduz-se o risco ou a possibilidade de que alguém se obrigue contratualmente por causa do uso indevido ou casual de uma linguagem que permita a interpretação de que está realizando uma promessa.

A exigência da bilateralidade na formação do contrato reduz o risco da contratação involuntária. Isso porque seria exigido que o promissário realizasse sua

⁹ Essa posição também corroborada em FULLER, *Consideration and form*, n.41, p.799-815, 1941; e POSNER, *Gratuitous promises in economics and law*, v.6, p.411-23; ambos reproduzidos em KRONMAN, POSNER, *The economics of contract law*, p.40-66.

contraprestação, o que impede a alegação de inexistência da vontade de contratar, tanto pelo promitente quanto pelo promissário.

Também o conceito de má-fé e de excesso de confiança impõe limites à obrigatoriedade das promessas gratuitas de forma a gerar custos para o promissário. Observe-se, neste sentido, a disposição do art. 114, do Código Civil, que dispõe que “os contratos benéficos interpretar-se-ão estritamente”.

Outra função correlata é a de manter fora do âmbito da executoriedade jurídica casos em que, apesar de inseridos em um contexto negocial, a vontade das partes foi manifestada de uma forma imprecisa.

4 O nivelamento das cláusulas contratuais nos contratos de adesão: o Efeito de Akerlof

Em análise superficial, poder-se-ia afirmar que, em uma situação de livre concorrência, os agentes de mercado se comportariam sempre de uma forma competitiva, apresentando, progressivamente, produtos e serviços mais vantajosos, ou de maior valor agregado, devido aos custos menores.

A respeito, anota GOLDBERG:

Se as pessoas contratam voluntariamente é porque entendem ser o melhor para elas. Se os termos contratuais de um produtor são insatisfatórios, o consumidor vai procurar por outro produtor; se a informação dos termos contratuais estivesse disponível e pudesse ser analisada sem qualquer custo adicional, ele continuaria procurando até encontrar a combinação desejada de preço, quantidade e outros termos contratuais. Assim é que, implicitamente, muitos economistas têm visto o problema. Ocasionalmente, seria incluída uma sofisticação adicional, reconhecendo-se a existência dos custos de obter, processar e avaliar as informações. O consumidor então passaria a processar informações até o ponto em que os benefícios marginais esperados pela aquisição das informações adicionais se colocassem equivalentes ao custo marginal de sua aquisição¹⁰ (GOLDBERG, 1974, p.461).

Entretanto, no que diz respeito às cláusulas contratuais dos contratos de adesão, esse raciocínio não pode ser considerado verdadeiro.

Ocorre, no âmbito das cláusulas contratuais, um nivelamento pelo plano qualitativamente mais baixo. Esse fenômeno denomina-se “Efeito de Akerlof”, em homenagem ao economista George Arthur Akerlof, que inicialmente apresentou esta idéia em “*The Market for Lemons: Quality Uncertainty and the Market Mechanism*”, publicado no “*Quarterly Journal of Economics*”, em 1970. Diga-se de

¹⁰ “If people voluntarily enter into contracts it is because it is in their best interest to do so. If the terms of one producer are unsatisfactory, the customer will shop around for others; if information on contract terms were costlessly available (and be analyzed costlessly) he would continue shopping until he received precisely the desired combination of price, quantity, and other contract terms. This, implicitly, is how economists have handled the problem. Additional sophistication occasionally creeps in by the recognition of costs of attaining, processing, and evaluating information; the consumer then would engage in such information processing to the point at which the expected marginal benefits of the additional information are equated to the marginal costs of its acquisition”.

passagem, esse artigo proporcionou ao seu autor o prêmio Nobel de Economia do ano de 2001. Esse artigo foi escrito, segundo o próprio Akerlof, numa esforçada tentativa de “dar estrutura à afirmativa de que ‘o comércio em países subdesenvolvidos é difícil’, em particular, determinando o custo econômico da desonestidade” (AKERLOF, 1970. p. 488), por causa da incerteza da qualidade, e da assimetria de informações no mercado.

Akerlof estabelece um modelo, utilizando-se do mercado de automóveis como exemplo para concluir que há diferenças na demanda em mercados com informações simétricas e assimétricas.

A partir desse raciocínio, Akerlof passa a demonstrar a aplicação em várias situações, inclusive no mercado de crédito nos países subdesenvolvidos, estudando, especificamente, o caso da Índia e a distribuição de crédito naquele país.

Conclui, então, AKERLOF que

garantias não escritas e informais são pré-condições para o comércio e a produção. Onde essas garantias são indefinidas o comércio vai sofrer – como indicado na generalizada Lei de Gresham. Esse aspecto da incerteza tem sido explorado pelos teóricos do jogo, como no dilema do prisioneiro, mas usualmente não tem sido incorporado na mais tradicional aproximação de incerteza Arrow-Debreu. Mas, a dificuldade de se distinguir entre a boa e a má qualidade é inerente ao mundo dos negócios, o que pode explicar muitas instituições econômicas e pode ser, de fato, um dos mais importantes aspectos da incerteza ¹¹(AKERLOF, 1970. p. 500).

O que ressalta ao nosso interesse na Teoria de Akerlof é o reconhecimento de que, em mercados subdesenvolvidos, com dificuldades de circulação de informações, haverá larga margem para desenvolvimento da desonestidade e da formulação de negócios ineficientes.

Nesse contexto, tem se entendido que uma das conseqüências da idéia de Akerloff é a de que, em contratos de massa, mais especificamente nos contratos de adesão, nos quais os aderentes não buscam conhecer o conteúdo de todas as cláusulas, desenvolve-se naturalmente um modelo em que os riscos são transferidos ao aderente.

De fato, como já explicado anteriormente, quanto mais alto o custo da transação, mais improvável a ocorrência da operação econômica.

Por esta razão, ou seja, porque os custos da transação não devem se elevar a ponto de exceder o ganho econômico que estimula a operação de troca, tem-se por inexigível a conduta do consumidor destinada à obtenção, processamento e avaliação das cláusulas contratuais. Explica-se, dessa forma, a atitude do consumidor como um “*contract terms taker*”, assim entendido como o

¹¹ “*Informal unwritten guarantees are preconditions for trade and production. Where these guarantees are indefinite, business will suffer – as indicated by our generalized Gresham’s Law. This aspect of uncertainty has been explored by game theorists, as in the Prisoner’s Dilemma, but usually it has not been incorporated in the more traditional Arrow-Debreu approach to uncertainty*”.

comportamento predisposto à aceitação das cláusulas contratuais previamente estabelecidas pelo produtor, de cujo conteúdo não tenha conhecimento, ou ainda, cujo alcance não compreenda.

Com efeito, o homem age no mercado de forma racional, como um maximizador da utilidade e do valor, movido pelo acréscimo de satisfação de seus interesses, de acordo com suas preferências individuais. E agindo desta forma, só empreenderá ações que representem justa expectativa de ganho, ou seja, as que se apresentem com um custo inferior ao benefício marginal que proporcionam.

Observa RIBEIRO que

[...] os próprios processos de preparação e de tomada de decisão negocial envolvem custos – os custos da transação – que têm que ser contabilizados no cálculo de utilidades. E a decisão de investir tempo e recursos na exacta compreensão do alcance vinculativo das CCG¹² e na procura das condições mais favoráveis não foge a esse critério de racionalidade económica. Deste ponto de vista, ao externalizarem custos transactivos adicionais para a esfera do aderente as CCG colocam-no, por isso mesmo, numa situação de vulnerabilidade, pois deixa de fazer sentido, por desproporcionada aos resultados a alcançar, a aquisição dos conhecimentos necessários – quanto aos problemas e riscos da execução, o conteúdo das cláusulas que os regulam e o seu confronto com o das disposições legais que elas afastam – para a defesa autónoma dos interesses próprios. Numa atitude inteiramente racional, o aderente concentra-se nos dados facilmente consciencializáveis, com reduzidos custos e vantagens compensadoras (a relação prestação-preço, designadamente), desinteressando-se da ponderação dos efeitos das cláusulas preformuladas, com um alto grau de opacidade, para regulação de questões periféricas em relação ao interesse contratual nuclear. (RIBEIRO, 1999, P. 350-352).

Os atos preparatórios da celebração de um contrato implicam custos que devem ser entendidos como custos da própria transação económica por ele representada. Por isso, deverão ser levados em conta no exame prévio da viabilidade económica da operação eficiente, de modo que “ $\Delta v > c$ ”, ou seja, o valor económico agregado seja superior aos custos de transação.

E dada a complexidade das relações contratuais de consumo hodiernas, a exata compreensão do alcance de todas as cláusulas contratuais também implicaria o estabelecimento de elevados custos de transação.

No sistema contratual massificado, por adesão, a estipulação prévia das cláusulas contratuais por uma das partes, transfere ao aderente os custos que, necessariamente, implicam conhecimento dos termos contratuais. E por isso, ou seja, por elevar os custos de transação para o aderente, o exame prévio e o exato entendimento das cláusulas contratuais, por muitas vezes, inviabilizaria a transação.

A esse respeito, imagine-se um contrato de prestação de serviços de transporte, em que os termos contratuais gerais acompanhem o bilhete de passagem

¹² Cláusulas Contratuais Gerais, ou, Condições Contratuais Gerais.

de ônibus urbano. A compreensão e avaliação do exato alcance das cláusulas contratuais, como a distribuição dos riscos inerentes ao serviço, etc., implicam contratação de profissional habilitado a prestar a consultoria jurídica e econômica ao aderente. Aliados à provável inalterabilidade daqueles termos contratuais, seja pela resistência do predisponente, seja pelos altos custos da negociação dos termos, os custos de transação exigidos para a compreensão e avaliação do exato alcance das cláusulas contratuais provavelmente inviabilizariam a realização do negócio. Resultaria impossível ou caríssimo, para nosso exemplo, tomar o ônibus.

Por isso, de forma racional, lógica e coerente, o aderente deixa de examinar com profundidade os termos contratuais relativos à distribuição dos riscos da execução, concentrando-se nos dados contratuais cujos alcances são facilmente identificáveis e negociáveis, os quais são, via de regra, o preço e a qualidade.

Este comportamento reduz os custos da transação (“c”) e aumenta a variação de valor (“ Δv ”) e, conseqüentemente, a riqueza gerada.

Como anota JOAQUIM DE SOUZA RIBEIRO

A distinta conformação dos interesses em jogo e o seu diferente peso, ponderado segundo critérios da análise econômica do direito, vêm, assim, confirmar a razoabilidade da conduta do aderente, ao anuir a CCG de conteúdo não internalizado. Longe de traduzir uma negligência no cumprimento de ónus negociais, essa conduta típica da grande massa dos contraentes que se confronta com CCG deve ser valorada como conforme à lógica funcional da autonomia privada: ‘só pode esperar-se uma defesa auto-responsável dos seus interesses por parte daqueles que têm interesse nisso’ – adverte Roth. (RIBEIRO, 1999, p. 353).

Agindo como um “*contract terms taker*” (GOLDBERG, 1974, p. 462), a parte aderente age, então, de forma economicamente racional.

Ocorre, porém, que o conhecimento, pelo predisponente, dessa racionalidade que governa a racionalidade do aderente, afeta o ambiente concorrencial.

De fato, no sistema de mercado de livre concorrência, a *seleção natural* dos produtores deve se dar em função da comparação entre as expectativas de utilidade, ou variação de valor (Δv), preferindo o aderente aquele que apresente a maior variação de valor, ou utilidade, individualmente considerada.

O predisponente, ao estipular as cláusulas contratuais de adesão, levará em conta a liberdade do aderente, consistente na seletividade da oferta, evitando o aproveitamento abusivo de sua situação de superioridade.

Por isso, afirma JOAQUIM DE SOUZA RIBEIRO que

Sob pena de não conseguir a celebração do contrato, é constrangida, pelo “correctivo mediato” do mercado, a utilizar o seu poder conformador em termos ainda aceitáveis pelos seus parceiros negociais, pois estes, se assim não for, desviar-se-ão para ofertas mais atraentes. A “selectividade das ofertas”, em vez da “negociabilidade das condições” será o garante último do equilíbrio dos termos contratuais. E quanto à falta de negociação, as CCG não apresentam, a este respeito, qualquer singularidade, pois também a fixação do

preço e da qualidade dos produtos e serviços escapa, em grande medida, à acção individual de cada comprador ou utente, sendo a tutela dos seus interesses assegurada pela concorrência entre a oferta, instigada pelas direcções de escolha da procura. (RIBEIRO, 1999, p. 355).

Entretanto, sabendo que as Cláusulas Contratuais Gerais não funcionam como um parâmetro de concorrência, vez que seu exame não faz parte da racionalidade do aderente, não há sentido racional no estabelecimento de cláusulas mais favoráveis a este.

Anota Goldberg que

Porque a concorrência entre produtores não protegerá também o aderente? A resposta tem duas facetas. De um lado, o custo de aquisição e processamento das informações dos termos contratuais é muito maior que o preço. A menos que a empresa intencionalmente faça deste termo particular um ponto relevante para a venda – como no caso de cláusulas especiais de garantia – poucos, se alguns, consumidores perceberão a existência de variações nas cláusulas. [...]. A segunda resposta é que o consumidor de comportamento incisivo na busca de oferta é usualmente apenas uma figura menor no processo de equilíbrio. Mais importante, em geral, é o papel de uma nova entrada (ou saída) de produtores¹³ (GOLDBERG, 1974, p. 483).

Dessa forma, a avaliação do contrato como um conjunto de cláusulas contratuais *principais* (as cláusulas que tratam de preço, quantidade e qualidade do produto ou serviço) e *acessórias* (aquelas que têm por objeto a regulação dos demais termos do contrato) resulta em uma operação de alta complexidade, de custosa comparação entre os termos de diversos contratos, com o fim de seleccionar qual negócio seria mais vantajoso. Restringe-se, então, a avaliação do contrato apenas quanto aos termos *principais*, ainda que os termos *acessórios* sejam de fácil mensuração.

Por isso, e ainda, com o fim de obter uma margem de segurança capaz de absorver impactos na redução de preços, estabelecem-se as cláusulas contratuais *acessórias*, objeto da parte massificada do contrato, menos vantajosas aos aderentes e mais vantajosas ao predisponente.

Como assinala JOAQUIM DE SOUZA RIBEIRO

Com isso, os concorrentes vêem-se obrigados, para permanecer no mercado, a adaptarem a sua oferta de CCG à daqueles outros, assim reduzindo de igual modo os seus custos. Por este designado *efeito de Akerlof*, o mecanismo da concorrência acaba por produzir resultados perversos, conduzindo ao nivelamento das condições gerais pelo plano qualitativamente mais baixo.

¹³ “Why will not competition among producers protect the contract term taker as well? The answer is twofold. On the one hand the cost of acquiring and processing information on contract terms is much greater than for price; unless the firm intentionally makes the particular term an important selling point — as is sometimes the case with the length or inclusiveness of the warranty — few, if any, customers will perceive the existence of variations in terms. [...] The second answer is that the “aggressive bargain-seeking customer” is usually just a minor figure in the equilibrating process. More important, in general, is the role of new entry (or exit) of producers.

(RIBEIRO, 1999, p. 358-359)

Assim, o funcionamento do mercado livre da intervenção estatal enseja o estabelecimento de cláusulas favoráveis somente ao predisponente.

Com efeito, a posição exatamente inversa, ou seja, o estabelecimento de cláusulas contratuais favoráveis aos aderentes, também resultaria em uma situação ineficiente, uma vez ser impossível conceber a melhoria das condições contratuais sem a majoração de preços. E obrigar-se-ia o aderente, nessa hipótese, ao pagamento de custos adicionais, oriundos dos riscos assumidos pelo predisponente, cuja utilidade para ele é inexistente, ou insignificante.

A respeito, observam Schäffer e Ott que

Sem embargo, o controle amplo das Cláusulas Contratuais Gerais pode se justificar de forma relativamente inquestionável, se se observa à luz do mercado de limões, de Akerlof. Como fundamento desta idéia lançaremos um exemplo ideal. Em primeiro lugar, necessitamos de um sistema de referência. Temos que nos perguntar quais cláusulas contratuais que conformam as CCG são 'boas' e quais são 'más'. Depois nos perguntaremos se em um mercado essencialmente efetivo podem ser introduzidas umas ou outras. As CCG boas são aquelas que correspondem ao contrato perfeito que se celebra entre o que as determina e o cliente. Em nenhum caso, as melhores CCG são aquelas que maximizam a posição jurídica do cliente, pois qualquer melhora para o consumidor no caso de descumprimento da prestação aumentam os custos, e com isto, o preço das mercadorias ofertadas. Por isso, em um contrato fictício perfeito aplicar-se-iam as CCG, que maximizam a utilidade total do comprador, do que, por sua parte, depende o preço e a qualidade do produto e das CCG. (SCHÄFFER, OTT, 1991, p.329-330).

A adoção de CCG mais favorável aos aderentes, portanto, implicaria aumento desnecessário de custos e a conseqüente diminuição de trocas eficientes.

Imagine-se, por exemplo, a situação em que concorrem no mercado duas transportadoras de passageiros. A Transportadora "K" e a Transportadora "Y", ambas pontuais em seus serviços e com mesmo nível de segurança dado pela baixa taxa de acidentes com vítimas. A Transportadora "K", não obstante tenha o mesmo índice de acidentes da Transportadora "Y", prevê em suas condições gerais de contratação a existência de um seguro de acidentes adicional para os passageiros. Tal previsão resultará em duas condutas possíveis: absorverá tal custo, reduzindo seus lucros, ou repassará o custo ao passageiro no bilhete de passagem. Recordando-se que o conhecimento das condições gerais é ineficiente para o aderente, em função de seu alto custo e baixa negociabilidade, as conseqüências são facilmente identificáveis. Se absorver o custo, torna-se presa fácil para a concorrente, que deverá apenas reduzir o seu preço para absorver a parcela de mercado servida por "K", eliminando-a do setor. Se repassar o custo ao passageiro, igualmente sofrerá redução da demanda, o que, no longo prazo, tende a eliminá-la do mercado.

Não havendo racionalidade na ciência do aderente acerca das condições contratuais, a conduta racional das competidoras deve ser a de estabelecer as

condições menos favoráveis ao aderente.

De outro lado, na perspectiva do aderente também não se pode afirmar que o estabelecimento de condições gerais mais favoráveis seja individualmente mais vantajoso. Novamente, recorde-se que o estabelecimento de condições mais favoráveis ao aderente implica custos. Nesse contexto, estar-se-ia forçando que todos os aderentes adquiram um serviço adicional, representado pela condição acessória, que não representa para si, necessariamente, um ganho correspondente ao aumento de preço.

Admita-se, por exemplo, nos contratos de prestação de serviço bancário em que apenas determinada parcela dos consumidores tenha interesse no fornecimento mensal de dez cópias escritas do extrato da conta. Admitindo-se que o serviço tem custos, o que é natural, é também natural que à tarifa de serviços seja adicionado o custo de emissão das dez cópias escritas do extrato da conta. Assim, haverá imposição de um custo adicional aos consumidores que não têm interesse em tal serviço de fornecimento mensal de dez cópias escritas do extrato da conta. Obviamente, a adoção de condições gerais mais favoráveis aos aderentes, nessa perspectiva, não representa qualquer ganho de eficiência para os aderentes.

5. Conclusão

Em conclusão, pode-se afirmar que seja natural e racional que as Cláusulas Contratuais Gerais, instrumento dos contratos de adesão, tendencialmente apresentem um nivelamento em um plano desfavorável ao aderente, cujos esforços de contratação concentram-se nas cláusulas indicativas do preço, qualidade e quantidade do produto ou serviço, mais facilmente assimiláveis e negociáveis, e que não são postas nas condições gerais do contrato. Não há evidências de que a adoção de Cláusulas Contratuais Gerais mais favoráveis ao consumidor seja necessariamente mais benéfico a eles, porque implicam custos adicionais por serviços que nem sempre são desejados.

6. REFERÊNCIAS

- AKERLOF, George A. The Market for “Lemons”: Quality, Uncertainty and the Market Mechanism. *Quarterly Journal of Economics*, p. 488-500, 1970.
- DALZELL, John. Duress by Economic Pressure. *North Carolina Law Review*, v.20, p.236-254, 1942.
- FULLER, Lon L. Consideration and Form. *Columbia Law Review*, n.41. p.799-815, 1941.
- GOLDBERG, Victor. Institutional Change and the Quase-Invisible Hand. *Journal of Law and Economics*, University of Chicago Law School, v.17, p.461, 1974.
- GOMES, Orlando. *Contratos*. Rio de Janeiro: Forense, 2008.
- HIRSCH, Werner Z. *Law and economics: an introductory analysis*. New York: Academic Press, 1979.
- KRONMAN, Anthony T., POSNER, Richard A. *The economics of contract law*.

Toronto: Little Brown and Company, 1979.

POSNER, Richard. *Economic analysis of law*. Toronto: Little, Brown and Company, 1992.

RIBEIRO, Joaquim de Sousa. *O problema do contrato: as cláusulas contratuais gerais e o princípio da liberdade contratual*. Coimbra: Almedina, 1999.

SCHÄFER, Hans-Bernd e OTT, Claus. *Manual de análisis económico del Derecho Civil*. Traducción Macarena Von Carstenn-Lichterfelde. Madrid: Tecnos, 1991.

TULLOCK, Gordon. *The logic of the law*. New York: Basic Books, 1971.