



REC3112
ECONOMIA DAS ORGANIZAÇÕES

Aula 7 - Contratos

Economia dos Contratos

- Conceito econômico de contrato:
 - Coase:
 - Após a contribuição de Coase, os economistas passaram a ver as transações como reguladas não exclusivamente pelo sistema de preços;
 - Mas também pelos mecanismos fundamentados nos contratos.

Economia dos Contratos

- Firmas passam a ser vistas como feixes particulares de contratos, cuja coordenação reflete as limitações impostas pelo ambiente institucional e os objetivos estratégicos;
- Essência econômica dos contratos:
 - A promessa, porém no sentido de crença na não ruptura futura dos contratos.

Economia dos Contratos

- Essência econômica dos contratos:
 - Promessas;
 - Riscos futuros de ruptura das promessas:
 - O bom desenho de um mecanismo contratual que reduza os custos associados a esses riscos é fundamental à boa governança da organização;
 - Redução de custos de transação.

Economia dos Contratos

- Firmas:
 - Conjunto de contratos;
 - Representam arranjos institucionais desenhados de modo a governar as transações, que concretizam as promessas definidas em conjunto pelos agentes econômicos:
 - Arranjos internos à firma;
 - Arranjos externos à firma.

Economia dos Contratos

- Definições de contrato:
 - Contrato é promessa salvaguardada pelo ambiente institucional, no qual é possível a aplicação de uma sanção no caso de descumprimento;
 - Em tese, apenas as relações contratuais amparadas pelo aparato jurídico sujeito à coerção pública.

Economia dos Contratos

- Definições de contrato:
 - São contratos as promessas baseadas em salvaguardas determinadas pelos diferentes incentivos à continuidade, pelos mecanismos reputacionais e pelas sanções formais;
- Ótica relacional:
 - Mecanismos reputacionais;
 - Sanções formais.

Economia dos Contratos

- Definições de contrato:
 - Um contrato significa uma maneira de coordenar as transações, provendo incentivos para os agentes atuarem coordenadamente na produção, o que permite planejamento de longo prazo e, em especial, permitindo que agentes independentes tenham incentivos para se engajarem em esforços conjuntos de produção;
 - Economia Institucional.

Economia dos Contratos

- Definições de contrato:
 - Arranjos institucionais, vistos como contratos, somados ao ambiente institucional definirão diferentes mecanismos de incentivos, assim como os remédios para o não cumprimento das promessas:
 - Arranjos institucionais contratuais;
 - Ambiente institucional.

Economia dos Contratos

- Razões para a existência dos contratos:
 - Prover a alocação eficiente dos riscos:
 - Teoria da agência.
 - Prover incentivos eficientes:
 - Teoria dos incentivos.
 - Reduzir os custos de transação:
 - Economia dos custos de transação.

Teorias Contratuais

- Teoria Neoclássica:

- Ponto de partida;

- Paradigma Arrow-Debreu:

- Os contratos emergem entre as partes com base na existência de um “leiloeiro”, que atua como um agente facilitador da tomada de decisão do agente econômico.
 - Incentivos de preços;
 - Ganhos nas trocas.
 - Suficientes para atingir o ótimo de Pareto.

Teorias Contratuais

- Teoria Neoclássica:
 - Pressuposição de que os agentes econômicos são capazes de desenhar contratos eficientes e negociá-los a custo zero;
 - Define-se, sempre, uma posição de equilíbrio sobre as curvas de contrato:
 - Papel dos preços como alocador de recursos;
 - Papel do mercado.

Teorias Contratuais

- Informação assimétrica:
 - Neste caso, permite-se que se parta do pressuposto do comportamento maximizador para a possibilidade de inserção de fenômenos não observáveis, que afetam as decisões dos agentes econômicos e o desempenho dos contratos.

Teorias Contratuais

- Informação assimétrica:
 - Teoria do agente-principal:
 - Agir no melhor interesse do principal, como uma atitude que se espera do agente;
 - Desalinhamentos de interesses em ambiente de incerteza;
 - Informação assimétrica.

Teorias Contratuais

- Informação assimétrica:
 - Teoria do agente-principal:
 - Logo, é impossível o desenho de um contrato ótimo pela presença:
 - De informação oculta;
 - De ações não observáveis.
 - Não se admitem, por essa teoria, como relevantes os aspectos pós-contratuais, logo o papel do judiciário é irrelevante na solução de controvérsias.

Teorias Contratuais

- Nova Economia Institucional:
 - Ao contrário da Teoria da Agência, a NEI dos contratos dá destaque aos custos pós-contratuais decorrentes de problemas de oportunismo e de mensuração:
 - Oportunismos das partes;
 - Mensuração dos custos de transação.

Teorias Contratuais

- Nova Economia Institucional:
 - São relevantes a essa teoria os seguintes aspectos:
 - Direitos de propriedade;
 - Existência de mecanismos de solução de controvérsias.
 - Objetivo:
 - Redução dos custos de transação;
 - Funcionamento dos mercados.

Teorias Contratuais

- Análise Econômica do Direito:
 - Por hipótese, a lei ou a sua aplicação leva à melhoria da eficiência e bem estar dos agentes;
 - As escolhas são feitas pelo judiciário, que consegue, a rigor, definir o contrato ideal ou a sua aplicação a custo zero.

Contratos Incompletos

- Contratos de execução continuada ou diferida:
 - Abrem espaço para incompletudes, lacunas no desenho dos contratos;
 - Por exemplo, contingências imprevisíveis:
 - Impossibilidade de se conceber um contrato que admita todas as contingências possíveis;
 - Custos muito elevados em perseguir esse objetivo.

Contratos Incompletos

- Preenchimento de lacunas contratuais:
 - Posteriormente preenchidas por meio de negociações entre as partes;
 - Papel da racionalidade limitada, fazendo surgir as incompletudes e assimetrias contratuais no mundo real da produção.

Contratos Incompletos

- Preenchimento de lacunas contratuais:
 - Negociações *ex post* entre as partes:
 - Distinto do que preconiza a Teoria da Agência, segundo a qual os direitos de decisão para o preenchimento dessas lacunas são definidos *ex ante*, segundo a ótica da eficiência;
 - Logo, definição privada da solução de problemas de descumprimentos contratuais.

Contratos Incompletos

- Preenchimento de lacunas contratuais:
 - NEI x AED:
 - Diferença fundamental no destaque dado ao papel do judiciário na solução de conflitos ou no preenchimento de lacunas contratuais;
 - Crítica à AED:
 - Se o judiciário é eficiente, então por que os agentes gastam tanto tempo no desenho e escolha dos termos contratuais?

Contratos Incompletos

- Preenchimento de lacunas contratuais:

- NEI x AED:

- No entanto se:

- Se os custos do judiciário são positivos;
- E se existem potenciais viéses nessas decisões.

- Logo:

- Mecanismos privados de solução de controvérsias passam a ser importantes.

Caso

- Aquisição da *Fisher Body* pela GM:
- Em 1926, a *General Motors, Co.* adquiriu a *Fisher Body*;
- *General Motors, Co.*: uma montadora do setor automotivo dos EUA;
- *Fisher Body*: empresa produtora de peças para automóveis e principal fornecedora da *GM*.

Caso

- Aquisição da *Fisher Body* pela GM:
- Alegação:
 - A fornecedora de peças deu causa a sua aquisição, pois decidiu, em momento anterior, instalar suas plantas de produção longe da planta da montadora, adaptando, propositalmente, métodos ineficientes de produção;
 - Ou seja o oportunismo da fornecedora justificou a conduta da montadora.

Caso

- Aquisição da *Fisher Body* pela GM:
 - Consequências:
 - Os custos de produção das peças automotivas cresceram, sendo os mesmos repassados aos preços cobrados da montadora.

Caso

- Aquisição da *Fisher Body* pela GM:
- Consequências:
 - Os lucros do fornecedor de peças automotivas cresceram, pois os contratos foram celebrados sob o regime de:
 - Ajustes pelos custos de produção;
 - Oportunismo contratual.

Caso: A Visão Predominante

- A descrição da visão predominante sobre o caso da aquisição da *Fisher Body* pela *General Motors* é dada por COASE (2000);
- O autor coloca-se em desacordo com a visão pacificada e prevalente na literatura de que se trata de um caso clássico de *holdup* provocado pela difícil posição em que a *FB* colocou a *GM*, atingindo a intolerância e, em consequência a aquisição da primeira pela última.

Caso: A Visão Predominante

- Descrição do caso:
 - A *Fisher Body* celebrou contrato de fornecimento de peças metálicas automotivas para a *General Motors* com duração prevista de 10 anos;
 - Nos primeiros anos de vigência do contrato, verificou-se um aumento não esperado na demanda por automóveis;
 - Por fim, em 1926, a companhia foi inteiramente absorvida pela *General Motors*, adquirindo-a e integrando-a à corporação.

Caso: A Visão Predominante

- Descrição do caso:
 - Alegações dos fatos que, supostamente, deixaram a situação intolerável para a *General Motors*:
 - A *GM* atacou a *FB* por meio de arranjos de produção ineficientes, que levaram ao aumento dos lucros da mesma, pois o contrato celebrado continha cláusula *cost-plus pricing*;
 - Recusa da *FB* em instalar sua planta próxima das plantas da montadora;
 - A pressão de custos e o estrangulamento a que a *FB* colocou a *GM* levou a uma situação intolerável.

Caso: A Visão Predominante

- Descrição do caso:
 - Fatos econômicos relevantes do caso:
 - Investimentos em ativos específicos;
 - Comportamento oportunista da *FB*;
 - Aumento não previsto na demanda por automóveis, o que não estava previsto nas cláusulas do contrato entre as duas empresas;
 - Portanto, configurou-se uma situação atípica e não prevista, logo uma manifesta incompletude contratual, pois sua execução diferida encontra uma lacuna.

Caso: A Visão Predominante

- Descrição do caso:

- Coase:

- Não há *holdup* algum;
- Tampouco a situação tornou-se intolerável para a *General Motors*;
- Em 1931, o autor recebeu uma bolsa da *University of London* e decide ir para os EUA estudar um problema que lhe chamava atenção nos diversos setores empresariais:
 - A integração vertical.

Caso: A Visão Predominante

- Descrição do caso:

- Coase:

- **Por que o autor se tornou interessado nesse tema?**

- Segundo ele, não havia qualquer teoria que explicasse o porquê a produção industrial estava organizada de uma maneira tão diferente quanto a que predominava no mercado;
- Para encontrar resposta, o autor visitou plantas de empresas;
- Suspeita de que os ativos específicos desempenhassem papel relevante em gerar a integração vertical.

Caso: A Visão Predominante

- Descrição do caso:
 - Coase:
 - “My queries about the form of contracts for products requiring large capital equipment has shown me that contractual arrangements can be made to avoid this risk. Thus, the consuming firm may buy the particular equipment itself even though it is in another company’s plant. There are a number of other contractual devices which tend to get over this difficulty” (COASE (2000, p. 17).

Caso: A Visão Predominante

- Descrição do caso:
 - Coase:
 - “Minhas dúvidas acerca da forma dos contratos de produtos que requerem grandes equipamentos de capital mostraram-me que esses arranjos contratuais podem ser feitos com o objetivo de se evitar este risco. Sendo assim, a firma consumidora pode ela mesma adquirir esse equipamento específico, mesmo que seja uma planta de outra empresa. Existem vários outros mecanismos contratuais que tendem à superação dessa dificuldade”.