

Área Temática: Finanças

Título do Trabalho: Risco Legal e Formação de Preço nos Contratos

AUTORES

KELLY KAKINAMI

Universidade de São Paulo

kellykak@yahoo.com

JOSÉ ROBERTO SECURATO

Universidade de São Paulo

securato@usp.br

Resumo

Sabemos que numa relação contratual, as partes podem ter divergências que podem ocasionar um litígio. Diante desta situação, o juiz ou um árbitro tenta descobrir as intenções e expectativas das partes e oferecer soluções a esses conflitos. Mas o juiz pode não ser capaz de observar corretamente as informações relativas a *payoff* relevante e tomar decisões baseadas em evidências limitadas, decidindo de forma contrária aos interesses de ambas as partes. Essa decisão contrária representa um risco legal para os negócios, na medida em que não atende às expectativas das partes. Para se evitar que tal fato ocorra, as partes podem formar expectativas quanto às decisões dos juízes e estruturar contratos de forma a modelar essas decisões, no intuito de se evitar possíveis litígios. Além da possibilidade da solução do conflito ser contrário aos interesses das partes, existe um outro problema no nosso sistema judiciário: a morosidade e os custos envolvidos, o que podem levar à inviabilidade dos negócios. Neste contexto, o trabalho tem por objetivo descrever um modelo e apresentar um exemplo em que se leva em consideração a decisão do juiz como uma *proxy* para formação de preço de um contrato, de forma que as partes não fiquem à mercê dessa decisão.

Abstract

Some contracts are incomplete and because of this a dispute can arise. The court often tries to discover the parties' intentions in the contract and provides remedies when certain contingent provisions are missing. But the court may not be able to observe clearly certain payoff-relevant information. It may reach a verdict based on the limited available evidence and enforce the contract in a way it thinks appropriate but it can be adverse of what the parties want. It represents a legal risk and the parties must avoid it. In order to avoid it, this paper describes a model and an example in which contracting parties can form expectations of the court ruling and structure the contract in such a way that they can effectively use the court ruling as a contracting proxy so that the parties must not go to the court.

Palavras-chave: contratos incompletos, risco legal, formação de preço.

1. Introdução

No mundo dos negócios, muitos acordos de vontade devem ser formalmente redigidos de forma a garantir segurança no que tange ao cumprimento da obrigação pelas partes. Esse acordo de vontade é chamado de contrato. Como conceitua GOMES (1997), contrato, em sentido amplo, é um **negócio jurídico**, originado a partir da vontade das partes. Em sentido restrito, é um acordo de vontade que produz **efeitos obrigacionais** na esfera patrimonial. A partir dessas definições, podemos concluir, então, que o contrato é um negócio jurídico estabelecido de acordo com a manifestação de vontade das partes e que gera obrigações.

Como escreve MASTEN (1999), apesar de muitos utilizarem a palavra contrato para descrever qualquer transação, na concepção econômica da palavra, o termo se refere a um comprometimento legal, em que as partes, sujeitos da relação contratual, manifestam sua vontade **de forma expressa, embora não necessariamente escrita**. Quando as partes manifestam sua vontade de forma formal e explícita, dizemos que o documento gerado é um instrumento particular. Assim, como nos ensina GOMES (1997), o contrato tanto se celebra por modo escrito como oralmente. Portanto, é incorreto pensar que não há contrato se o acordo de vontades não estiver escrito.

É evidente que o documento formalizado apresenta maior segurança, no sentido de que fornece uma prova no caso de descumprimento de obrigação, o que facilita posterior execução da obrigação. No entanto, um dos maiores problemas para execução da obrigação, ou seja, para o credor receber seu *payoff*, está no fato de que o nosso sistema judiciário é falho e ineficaz, muitas vezes. Dessa forma, seria interessante que as partes levassem em conta essa possível ineficácia na elaboração dos contratos, respeitando os princípios que regem a celebração dos contratos.

2. Fundamentação Teórica

Princípio contratuais

Na celebração dos contratos, as partes devem respeitar os princípios fundamentais do regime contratual. São eles: o da autonomia da vontade, o do consensualismo e o da força obrigatória. O princípio da autonomia da vontade diz respeito à liberdade de: contratar, de estipular as disposições do contrato e de determinar o conteúdo do contrato, dentro dos limites legais previstos e desde que não contrariem a ordem pública e os bons costumes. O princípio do consensualismo ou consentimento nos diz que o acordo de vontade das partes é suficiente à perfeição do contrato. E, por fim, o princípio da força obrigatória baseia-se na regra de que o contrato faz lei entre as partes, isto é, celebrado validamente o acordo, as partes devem cumpri-lo como se suas cláusulas fossem normas legais. Além dos princípios acima citados, o Código Civil expressamente obriga as partes a obedecerem aos princípios de probidade e boa fé.

Neste contexto, o risco legal refere-se à possibilidade de um juiz ou árbitro, apesar de respeitado os princípios contratuais, decidir de forma contrária aos interesses das partes, fundamentando tal decisão, por exemplo, na função social do contrato, determinado pelo artigo 421 do Código Civil, na medida em que os contratos não podem acarretar possíveis prejuízos à sociedade.

De acordo com MANSEN (1999), as teorias econômicas contratuais, na maior parte, dão pequena atenção para as questões de execução contratual, pois presumem que os tribunais

terão capacidade para isso quando da verificação do conflito. No entanto, o papel do juiz não é apenas obrigar o cumprimento da obrigação. Muitas vezes, as partes recorrem ao juiz para que este julgue disputas, preencha lacunas e implemente regras, escolhendo o preceito aplicável no caso de controvérsia. Diante disso, cumpre aqui abordarmos a questão da função da interpretação do contrato, a que as partes e até mesmo o juiz se subordinam. Deve-se levar em consideração quais os efeitos jurídicos que se quer produzir. Ora, se o objeto do contrato é gerar os efeitos do contrato, então, devemos admitir, por dedução lógica, que a interpretação tem por finalidade determinar tais efeitos, como nos ensina GOMES (1997). Diante disso, o juiz pode implementar regras ou preencher lacunas não queridas pelas partes, o que nos faz deparar com outra forma de risco legal a que os negócios estão sujeitos.

Classificação dos contratos

Os contratos podem ser classificados de diversas formas. Um dos tipos de classificação que podemos atribuir aos contratos está relacionado com a completude deste. Para efeitos do presente trabalho, apenas esta classificação é interessante.

Um contrato pode ser completo ou incompleto. Vejamos a definição de cada um.

Contrato Completo

De acordo com MANSSEN (1999), a teoria dos contratos completos analisa a eficiência dos contratos e sua elaboração diante da incapacidade dos tribunais para verificar eventos ou resultados particulares. Além disso, as partes podem não querer cumprir alguma condição em cada contingência e acabam levando alguma vantagem quando, por exemplo, recusam informações ou alteram comportamento.

Como afirmam GROSSMAN e HART (1986) e HART e MOORE (1990), certas variáveis podem não ser verificadas por uma terceira parte, como o juiz ou o árbitro, embora possam ser observados pelas partes envolvidas na relação. Sob essa ótica, é importante destacar a necessidade do estudo sobre a elaboração do contrato, ou seja, a escolha dos melhores termos contratuais. Os termos contratuais devem levar em conta a vontade das partes, os custos, a análise da legislação vigente para evitar conflitos, além da legislação no que se refere ao direito processual para que, caso haja uma contingência, esta possa ser resolvida da melhor forma possível, ficando o menos possível a mercê do Judiciário em se fazer cumprir as obrigações. Neste sentido, o trabalho busca fornecer um modelo que nos permite a formação de preço, de forma que este seja bom para ambas às partes e evite que entrem em litígio.

A pesquisa sobre cláusulas contratuais que rendam resultados eficientes é objeto de uma enorme literatura em Economia. Ainda conforme MASTEN (1999), o ponto inicial para essa indagação é o contrato completo de direitos contingenciais de Arrow e Debreu. Um ativo Arrow-Debreu é um derivativo associado a um determinado estado, que paga uma unidade monetária no futuro, caso esse estado ocorra, e nada caso ele não ocorra. Esta definição será importante para melhor entendimento do modelo proposto no artigo.

Embora originalmente concebido com uma ferramenta de análise para modelar o equilíbrio competitivo mais do que uma teoria dos contratos *per se*, o conceito da teoria de Arrow-Debreu levou ao desenvolvimento de um contrato completo de direitos contingenciais, que especifica as características físicas, tais como data, local e preço do commodities para cada estado natural futuro. Os contratos completos dos direitos contingenciais de Arrow-Debreu

representam o que os negociadores escreveriam num mundo ideal livre de imperfeições, pois sabemos que o mundo real pode apresentar restrições na elaboração de contratos completos. Assim, passemos a tratar dos contratos incompletos.

Contratos incompletos

A teoria dos contratos incompletos, por outro lado, aborda as conseqüências das imperfeições surgidas durante a formação do contrato, especialmente, a capacidade limitada das partes. Apesar do enorme estudo, análise e pesquisa antes da elaboração do contrato, este pode não ser perfeito, visto que existe a possibilidade das partes não serem capazes de antecipar, identificar e descrever respostas ótimas aos eventos futuros. A doutrina tem nos mostrado que a racionalidade humana é limitada por não permitir a constituição de contratos completos, isto é, os agentes, embora queiram ser racionais, são limitados.

Diante de uma situação que requeira a elaboração de um contrato incompleto, as partes devem se preocupar com a necessidade de adaptação em caso de mudanças das circunstâncias. Conforme as contingências vão surgindo, as partes envolvidas devem lidar com os eventos, exigindo algum grau de discernimento durante a execução do contrato. Neste caso, o desejo por acordos flexíveis pode ser preferível. Mas o *tradeoff* geralmente existe entre flexibilidade do contrato e facilidade em implementá-lo. Quanto mais flexível, mais difícil sua implementação. Uma simples estipulação contratual é relativamente de fácil execução, tanto voluntariamente quanto se forçado pelos tribunais, se compararmos com múltiplos direitos contingenciais, em que ambas as partes querem estabelecer o estado que lhes permitam maiores vantagens. Quanto mais provisões estipuladas, maior a possibilidade de má interpretação ou surpresas, portanto, maior a probabilidade de disputa, gerando custos. Para minimizar esses custos, as partes desejariam prever todas as possibilidades na data da celebração do contrato e estipular termos que não requeiram a intervenção dos tribunais.

Neste contexto, ZHANG e ZHU (2000) sugeriram um modelo que, apesar de tratar-se de um contrato incompleto, o primeiro melhor resultado para as partes poderia ser implementado sob certas condições ideais mesmo se as contingências gerarem custos para sua especificação por uma terceira parte, fora da relação contratual. Neste artigo, os autores descrevem uma situação em que existe um contrato incompleto, cuja variável contingente é a qualidade de um produto, ou seja, no momento da negociação o objeto do contrato ainda não existe, portanto, as partes não sabem qual será a qualidade final do produto. Por isso, o contrato pode ser objeto de disputa e acabar sendo resolvido nos tribunais. A idéia principal do modelo é evitar que se chegue aos tribunais.

3. Metodologia

Inicialmente, definiremos a situação ou o contexto em que se insere o modelo proposto por ZHANG e ZHU (2000). Após, descreveremos o modelo. E, por fim, exemplificaremos com uma situação-problema.

Conforme descrevemos a situação ou contexto em que se insere o modelo, serão apresentadas as variáveis do modelo. Um comprador precisa de uma unidade de um produto produzido por um vendedor. O valor do produto para o comprador (V) e o custo de produção do vendedor (C) dependem da qualidade do produto (q). Sabemos que a qualidade é a variável contingente, isto é, o contrato é incompleto por não definir qual a qualidade final do produto negociado. Dessa forma, a variável contingente pode assumir $q = h$, se o produto final for de alta

qualidade, ou $q = l$, se o produto final tiver baixa qualidade. Se não houver contrato antes da produção, o vendedor pode não ser capaz de capturar ganhos apropriados na negociação *ex post* ao menos que ele tenha poder de barganha. Ao antecipar o comportamento oportunístico *ex post* do comprador, o vendedor pode não ter incentivos a produzir num primeiro momento. Assim, é sempre necessário que as partes escrevam um contrato que especifique os termos do negócio antes da produção.

Diante das variáveis acima expostas, assumimos também que V e C são em função de q , portanto, V_q pode assumir valores V_h e V_l . Enquanto que C_q pode assumir valores C_h e C_l .

Suponha também que $V_h > V_l$ e $C_h > C_l$.

Todas as três variáveis relevantes ao *payoff* V , C e q são observáveis tanto para o comprador quanto para o vendedor, mas são difíceis de verificar por uma terceira parte (juiz ou árbitro), na medida em que essa verificação apresenta alto custo e é imperfeita.

Primeiro, o comprador propõe ao vendedor um contrato do tipo *take-it-or-leave-it*, em que estipula a transferência de pagamento de um comprador a um vendedor, sendo que a variável contingente está na qualidade do produto. Então, na proposta do comprador, chamaremos de P_h o preço se o produto for de alta qualidade e P_l , se o produto for de baixa qualidade. Após assinatura do contrato o vendedor escolhe um nível de qualidade q e incorre num custo C_q .

Após a produção, eles podem negociar de acordo com o contrato. Se uma disputa surgir, ou seja, se o vendedor considerar o produto de alta qualidade, exigindo P_h , mas o comprador não concordar e quiser pagar P_l , esse contrato contingente inicial poderá ser renegociado baseado em mútuo acordo. Nesse estágio de renegociação, o comprador novamente faz uma oferta *take-it-or-leave-it* novamente, chamando de T_q , o pagamento ao vendedor dada a qualidade. Se o vendedor aceitar a nova oferta, extingue-se a relação contratual. Se o vendedor rejeitar a nova oferta, eles devem ir ao tribunal para resolver a disputa.

No entanto, sabemos que o litígio envolve muitos custos. Assumimos que, uma vez que as duas partes entrem num litígio, cada parte incorre num custo fixo, incluindo honorários advocatícios. Chamamos então de L_s e L_b os custos do litígio para o vendedor e o comprador, respectivamente. Vamos interpretar esses custos como o custo para que o tribunal verificar ou atribua a qualidade do produto.

Quando chega uma disputa, o juiz tenta identificar a qualidade de um produto. Então, se ele decide que a qualidade é baixa (l), o vendedor será ordenado a entregar o produto a um preço P_l , ao passo que se ele decidir que a qualidade é h , o vendedor será ordenado a entregar o produto a um preço P_h .

Uma vez que a decisão do tribunal é baseada em informação imperfeita na qualidade, ele está sujeito a erro. Então, os autores sugerem que a decisão do juiz seja modelada como uma probabilidade, em que chamamos de f_h , a probabilidade do juiz decidir que a qualidade é alta quando de fato a qualidade é alta (h) e f_l é a probabilidade do juiz decidir que a qualidade é baixa quando de fato a qualidade é baixa (l). Esta probabilidade pode ser interpretada tanto como probabilidades objetivas, isto é, colher dados passados de jurisprudência, ou como crenças subjetivas das partes contratantes, levando em consideração o perfil do juiz ou árbitro

e a situação. As partes podem ter ou não as mesmas crenças em relação a essas probabilidades.

Por fim, adicionamos mais duas premissas importantes: ambos comprador e vendedor tenham riqueza suficiente para suportar responsabilidade ilimitada e que a primeira renegociação não tem custo e é eficiente.

Passaremos a tratar agora da descrição do modelo.

Vamos considerar primeiro que as duas partes possuem a mesma crença sobre como o tribunal decidiria se as partes entrassem em litígio.

Se $P_h = P_l$, o contrato não é contingente na qualidade. Com um contrato não contingente, o vendedor produzirá apenas um produto de baixa qualidade.

Suponha que o comprador ofereça um contrato contingente $P = (P_h, P_l)$, com $P_h \neq P_l$.

Após a produção, o contrato inicial é objeto de disputa. As partes podem ir a tribunal ou tentar uma renegociação, mediante acordo. No caso de litígio, o *payoff* líquido esperado para o vendedor, considerando o custo do litígio é:

$$f_q P_h + (1 - f_q) P_l - L_s$$

Uma vez que assumimos que o comprador possui todo poder de barganha, na renegociação, ele oferecerá um pagamento ao vendedor, dado por:

$$T_q = f_q P_h + (1 - f_q) P_l - L_s$$

De tal forma que o vendedor será indiferente em aceitar ou rejeitar, uma vez que a transferência de pagamento do comprador ao vendedor será equivalente ao *payoff* esperado do vendedor.

Antecipando que seu pagamento de fato será T_q , o vendedor escolherá $q = h$, se, e apenas se,

$$T_h - T_l \geq C_h - C_l$$

Para que o vendedor produza um produto de alta qualidade, a diferença entre o que ele receberá por produzir um produto de melhor qualidade ao invés de um produto de baixa qualidade deverá ser maior, ou no mínimo igual, à diferença entre o custo de produzir o produto de alta qualidade e o custo de produzir um produto de baixa qualidade. Isso porque, ao demandar mais esforço, deverá receber mais ou, pelo menos igual a esse esforço, caso contrário, não seria interessante para o vendedor.

Podemos substituir a equação $T_q = f_q P_h + (1 - f_q) P_l - L_s$ na equação $T_h - T_l \geq C_h - C_l$, fazendo as modificações necessárias quanto a q . De tal forma que:

$$f_h P_h + (1 - f_h) P_l - L_x - C_h \geq f_l P_h + (1 - f_l) P_l - L_x - C_l$$

Quando $f_h = f_l$, a estimativa do juiz da qualidade é independente da qualidade verdadeira. Neste caso, $T_h = T_l$, e, portanto a condição $T_h - T_l \geq C_h - C_l$ não poderá ser satisfeita.

Agora suponha que $f_h \neq f_l$. Para induzir o vendedor a produzir um produto de alta qualidade, o contrato deve ser tal que:

$$P_h - P_l \geq \frac{C_h - C_l}{f_h - f_l} \quad [\text{Eq. 1}]$$

A equação 1 foi obtida a partir do rearranjo da equação:

$$f_h P_h + (1 - f_h) P_l - L_x - C_h \geq f_l P_h + (1 - f_l) P_l - L_x - C_l$$

Esta é a condição para que o vendedor participe da negociação.

Além desta, existe mais uma condição para que o vendedor seja incentivado a participar do negócio, quer seja:

$$f_q P_h + (1 - f_q) P_l - L_s \geq C_h \quad [\text{Eq. 2}]$$

Então, o *payoff* líquido esperado do comprador será quanto o produto vale para ele excluindo a transferência de pagamento ao vendedor, ou seja, é $V_h - [f_q (P_h - P_l) + P_l - L_s]$.

Obviamente, o comprador escolherá (P_h, P_l) de forma que $f_h P_h + (1 - f_h) P_l - L_x = C_h$, já que assim possibilidade que o seu *payoff* seja maximizado.

Haverá um número infinito de contratos que satisfaça tanto a equação 1 quanto a equação 2 e que maximize o *payoff* do comprador.

Um desses contratos pode ser obtido quando resolvemos o seguinte sistema a partir das equações 1 e 2.

$$\begin{cases} P_h - P_l = \frac{C_h - C_l}{f_h - f_l} \\ f_q P_h + (1 - f_q) P_l - L_s = C_h \end{cases}$$

Um dos preços P_l será dado por:

$$\frac{(C_h - C_l)}{(f_h - f_l)} + P_l = \frac{C_h + L_s - (1 - f_h)P_l}{f_h}$$

$$f_h \frac{(C_h - C_l)}{(f_h - f_l)} + f_h P_l = C_h + L_s - (1 - f_h)P_l$$

$$f_h P_l + (1 - f_h)P_l = (C_h + L_s) - f_h \frac{(C_h - C_l)}{(f_h - f_l)}$$

$$P_l = (C_h + L_s) - f_h \frac{(C_h - C_l)}{(f_h - f_l)}$$

E um dos preços P_h será dado por:

$$P_h - \frac{(C_h - C_l)}{(f_h - f_l)} = \frac{C_h + L_s - f_h P_h}{(1 - f_h)}$$

$$(1 - f_h)P_h - (1 - f_h) \frac{(C_h - C_l)}{(f_h - f_l)} = C_h + L_s - f_h P_h$$

$$P_h - f_h P_h = (C_h + L_s) - f_h P_h + (1 - f_h) \frac{(C_h - C_l)}{(f_h - f_l)}$$

$$P_h = (C_h + L_s) + (1 - f_h) \frac{(C_h - C_l)}{(f_h - f_l)}$$

Exemplo

Exposto o modelo, fornecemos um exemplo de forma a auxiliar no entendimento deste modelo.

Uma situação parecida com o modelo é a de um contrato de compra e venda firmado entre produtores de laranja e uma indústria de suco de laranja. Este caso ilustra bem o poder de barganha que o comprador tem em relação ao vendendo. E, ao mesmo tempo, é possível estabelecer contratos incompletos, cuja variável contingente é a qualidade final da laranja, já que normalmente no momento da celebração do acordo o vendedor ainda produzirá a laranja. A variável qualidade será contingente, uma vez que a qualidade final da laranja poderá depender de condições climáticas, alheio à vontade do produtor.

Este exemplo nos parece interessante na medida em que existem decisões que versem sobre o assunto, mostrando a possibilidade do contrato gerar conflito entre as partes. Podemos citar o recurso especial 256.456-SP/2000/0039982-7.

Inicialmente, o produto de laranja interpôs ação ordinária pedido revisão de preço do contrato, devido à onerosidade excessiva. Alegou também que se tratava de contrato de adesão. A ré, por sua vez, em sua defesa, alegou que o contrato fora negociado e, portanto, deveria ser cumprido.

Ocorre que o juiz de primeira instância entendeu que se tratava de fato de um contrato de adesão, pois todos os riscos e despesas recairiam sobre os produtores, julgando procedente a ação.

A ré, inconformada, recorreu desta decisão e a Terceira Câmara do Primeiro Tribunal de Alçada Cível do Estado de São Paulo, julgou em sentido oposto, entendendo que o contrato era negociado e deveria ser cumprido.

No entanto, a Quarta Turma do STJ restaurou a decisão de primeira instância, entendendo que “o contrato de compra e venda celebrado para o fornecimento futuro de frutas cítricas (laranja) não pode lançar as despesas à conta de uma das partes, o produtor, deixando a critério da compradora a fixação do preço”. Podemos notar que a decisão fundamentou-se, principalmente, no princípio da boa-fé objetiva e nos princípios sociais do contrato, mostrando o risco legal a que estariam sujeitas as partes se entrassem em litígio. Dessa forma, para se evitar que esse litígio ocorra, as partes poderiam considerar a decisão do juiz para formação do preço do contrato a fim de se evitar o conflito.

Vamos supor que:

$$C_h = 100$$

$$C_l = 70$$

$$f_h = 0,7$$

$$f_l = 0,4$$

$$L_s = 100$$

Consideramos que a probabilidade do juiz decidir que a qualidade é alta, quando de fato a qualidade é alta é maior que a probabilidade do juiz decidir que a qualidade é baixa, quando de fato a qualidade é baixa, na medida em que os juizes tendem a decidir de forma mais favorável aos mais “fracos” economicamente.

Os custos se referem à produção de uma tonelada de laranja e o custo de litígio está rateado. O custo do litígio foi obtido da seguinte forma. Com base em dados do BNDES, a produção paulista de laranja giraria em torno de 300 milhões de caixas de laranja. Sabendo que cada caixa contém cerca de 40 quilos, então, a produção é de 12 milhões de toneladas. Conforme os dados obtidos, cerca de 80% da laranja é destinada à produção de suco, ou seja, 9,6 toneladas. Consideraremos aqui as três maiores empresas produtoras de suco de laranja que detêm cerca de 75% do mercado. Então, ficaríamos com 7,2 toneladas de laranja para as três empresas. Cada uma compraria cerca de 2,4 toneladas de laranja. Estimamos que os custos de litígio girariam em torno de 24 mil por ano, ou seja, para cada tonelada negociada, o custo de litígio ficaria em torno de 100.

Aplicando os valores na fórmula do modelo proposto, o preço P_l ficaria:

$$P_l = (C_h + L_s) - f_h \frac{(C_h - C_l)}{(f_h - f_l)}$$

$$P_l = (100 + 100) - 0,7 \frac{(100 - 70)}{(0,7 - 0,4)}$$

$$P_l = 200 - 0,7 \frac{(30)}{(0,3)}$$

$$P_l = 200 - 70$$

$$P_l = 130$$

E o preço P_h ficaria:

$$P_h = (C_h + L_s) + (1 - f_h) \frac{(C_h - C_l)}{(f_h - f_l)}$$

$$P_h = (100 + 100) + (1 - 0,7) \frac{(100 - 70)}{(0,7 - 0,4)}$$

$$P_h = 200 + (0,3) \frac{(30)}{(0,3)}$$

$$P_h = 200 + 30$$

$$P_h = 230$$

4. Considerações Finais

Apresentamos um modelo em que as partes podem usar as decisões dos tribunais como *proxies* contratuais na formação de preço nos contratos.

A análise acima essencialmente diz que uma vez que a decisão do juiz não é arbitrária, ou seja, imagina-se que seja de conhecimento comum o perfil ou as decisões passadas do juiz, as partes podem sempre assinar um contrato contingente que alcance o primeiro melhor resultado.

Dessa forma, as partes conseguem lidar com os riscos legais que existiriam se um simples contrato contingente fosse assinado de forma a se assegurarem de que ambas as partes cumprirão o contrato, além de não precisarem recorrer aos tribunais para resolver seus conflitos.

Referências Bibliográficas

GOMES, O. Contratos. 17. ed. Rio de Janeiro: Forense, 1997.

GROSSMAN, S.; HART, O. The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration. Journal of Political Economy, Vol. 4, 1986.

HART, O.; MOORE, J. Property Rights and the Nature of the firm. *Journal of Political Economy*, Vol. 98, December, p. 1119-1158, 1990.

MASTEN, S. Contractual Choice. *Encyclopedia of Law and Economics*, 1999.

ZHANG, J; ZHU, T.; Verifiability, Incomplete Contracts and Dispute Resolution. *European Journal of Law and Economics*. ABI/INFORM Global, p.281-290, May, 2000.