

# A ARBITRAGEM COMO MEIO DE REDUÇÃO DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO NOS CONTRATOS EMPRESARIAIS NACIONAIS

Alyne de Oliveira Leite<sup>1</sup>  
Bethsaida de Sá Barreto Diaz Gino<sup>2</sup>  
Gilbene Calixto Pereira Claudino<sup>3</sup>

## RESUMO

No desenvolvimento da atividade empresarial os agentes econômicos celebram variados contratos considerados incompletos, por uma série de fatores, como a racionalidade limitada e o oportunismo, o que aumenta os seus custos de transação. Consoante a esse contexto, essa pesquisa pretende responder a seguinte problemática: a arbitragem traz vantagens para as empresas reduzindo os custos de transação nos contratos empresariais à luz da Análise Econômica do Direito (AED)? O objetivo principal da pesquisa é analisar se a inserção da arbitragem nos contratos empresariais nacionais reduz os custos de transação. E, como objetivos específicos: descrever o instituto arbitral na legislação brasileira, examinar a Teoria dos Custos de Transação à luz da Análise Econômica do Direito (AED) e investigar a arbitragem nos contratos empresariais nacionais como forma de redução dos custos de transação para as empresas. O estudo caracteriza-se por ser de natureza básica, objetivo exploratório e abordagem qualitativa, sendo delineado a partir do método dedutivo. Como principal resultado obteve-se que, a arbitragem possui uma série de incentivos econômicos, tais como, celeridade, sigilo, especialidade, economia e flexibilidade do procedimento, reduzindo os custos de transação das empresas.

**Palavras - Chave:** Arbitragem. Contratos Empresariais. Teoria dos Custos de Transação.

## 1 INTRODUÇÃO

A Análise Econômica do Direito assevera que os contratos de longo prazo são incompletos, não sendo possível que as partes contratantes prevejam todas as contingências futuras, em virtude da assimetria informacional. A racionalidade limitada e o oportunismo impedem a certeza dos agentes econômicos de que

---

<sup>1</sup> Professora e membro do CEP do Centro Universitário Doutor Leão Sampaio/UNILEÃO, Mestranda em Direito da Empresa e dos Negócios/UNISINOS; e-mail: alyneoliveira@leaosampaio.edu.br

<sup>2</sup> Professora da Universidade Regional do Cariri/URCA, Mestra em Direito da Empresa e dos Negócios/UNISINOS; e-mail: bethsaidagino@hotmail.com

<sup>3</sup> Advogada, Mestra em Direito da Empresa e dos Negócios/UNISINOS; e-mail: gilbenecalixto@gmail.com

todas as cláusulas serão devidamente cumpridas. Esses fatores aumentam os custos de transação nos contratos empresariais (CAMINHA; LIMA, 2014).

Assim, diante das complexas relações vivenciadas na atualidade, em especial na esfera empresarial, na qual se celebram constantemente contratos de várias espécies, a Arbitragem ganha relevo, no cenário nacional, como uma alternativa para resolução de controvérsias, uma vez que é apontada como forma de redução dos custos de transação das empresas envolvidas em conflitos (ALVES; FERNANDES, 2014).

Nesse contexto, a pesquisa ora apresentada norteia-se na seguinte problemática: a arbitragem traz vantagens para as empresas reduzindo os custos de transação nos contratos empresariais à luz da Análise Econômica do Direito? Para tanto, o estudo tem como objetivo principal analisar se a inserção da arbitragem nos contratos empresariais nacionais reduz os custos de transação para as empresas. Especificamente, pretende: descrever o instituto arbitral na legislação brasileira, examinar a Teoria dos Custos de Transação à luz da Análise Econômica do Direito e investigar a arbitragem nos contratos empresariais nacionais como forma de redução dos custos de transação para as empresas.

Nessa perspectiva, o estudo caracteriza-se por ser de natureza básica, objetivo exploratório e abordagem qualitativa, sendo delineado a partir do método dedutivo. Os principais referenciais teóricos utilizados foram: José Eduardo Carreira Alvim; Alinne Cardim Alves; Cassiane de Melo Fernandes; Ronaldo H. Coase; Carlos Alberto Carmona; Feliciano Alcides Dias; Antonio Celso Fonseca Pugliese; Bruno Meyerhof Salama; Luciano Benetti Timm; Oliver Eaton Williamson; Uinie Caminha e Juliana Cardoso Lima.

Para a compreensão da temática, o trabalho estruturou-se inicialmente a partir da análise do instituto arbitral, perpassando pelo exame da Análise Econômica do Direito com foco na Teoria dos Custos de transação, adentrando na verificação das vantagens da utilização da arbitragem nos contratos empresariais para a redução dos custos de transação dos contratos empresariais.

## **2 A ARBITRAGEM NO ORDENAMENTO JURÍDICO BRASILEIRO**

Os conflitos sempre estiveram presentes na humanidade. Tratam-se de perturbações advindas de diferentes tomadas de decisões por, no mínimo, duas partes, sejam elas formadas por indivíduos ou grupos distintos. A “lide” revela-se a partir de divergências ou discordâncias que causem prejuízos entre os denominados litigantes que atuam em conflito de interesses entre si (ALVIM, 2007).

Ao longo dos séculos podemos perceber que há todo um processo civilizatório dos sistemas de resolução de conflitos, dos mais abruptos aos mais resolutivos, compostos de cortesia e urbanidade. Com o surgimento do estado, a criação da lei e a imposição da ordem, a solução de questões tornou-se mais pacífica, porém, impositiva e rigorosa. Os códigos, como o de Hamurabi e seus consequentes, passaram a dispor sobre as mais variadas situações e penalidades próprias, que, com o passar do tempo, modificaram-se e transformaram-se em mandamentos legais, regulados por agentes públicos designados exclusivamente para tais ações.

Silva (2019) assevera que desde a formação das sociedades modernas o Poder Judiciário é o principal responsável por categorizar os conflitos e saná-los, de acordo com o conjunto de regras impostas pelo estado ao seu grupo de conterrâneos em seu devido espaço geográfico. No entanto, a partir do crescimento contínuo da sociedade devidamente estabelecida em países dotados de soberania, passamos a observar que o Judiciário não mais consegue trazer soluções rápidas e com a qualidade esperada pelas partes, tendo em vista o excesso de demandas e a quantidade limitada de pessoal e recursos destinados ao desenlace de tais problemas. A hegemonia do método judicial começa, então, a ser questionada.

Nesse contexto, para atuar de forma prática e segura em tempo mais ágil, outros métodos adequados de solução de conflitos, há muito existentes, foram estimulados, quais sejam: a conciliação, a mediação e a arbitragem, que passaram a ser crescentemente utilizados ou homologados dentro e fora das cortes e dos tribunais, principalmente na última década (SILVA, 2019).

A arbitragem pode ser definida como um meio alternativo de solução de controvérsias por meio da intervenção de um terceiro que recebe os seus poderes de uma convenção privada e através dela toma suas decisões, sem intervenção estatal. Estando posta à disposição de quaisquer partes para

resolução de demandas patrimoniais disponíveis, possuindo a decisão a mesma eficácia da sentença judicial (CARMONA, 2009).

A Constituição Federal de 1988 tratou da arbitragem de forma breve e superficial. Primeiramente, de forma indireta, aborda a arbitragem internacional no art. 4º, inciso VII, ao dispor: “a República Federativa do Brasil rege-se em suas relações internacionais pelos seguintes princípios: solução pacífica dos conflitos”, e, ao tratar da competência da justiça do trabalho, no §1º do art. 144, *in verbis*: “frustrada a negociação coletiva, as partes poderão eleger árbitros” (BRASIL, 1988).

A arbitragem só veio a ganhar fôlego e renascer no Ordenamento Jurídico brasileiro após a edição da Lei de Arbitragem brasileira (Lei nº 9.307/1996) que deu ao instituto um tratamento normativo adequado (MELLO, 2015). Assim, dentre as principais inovações trazidas pela nova legislação que modernizaram e tornaram o instituto da arbitragem mais atrativo aos jurisdicionados estão a dispensabilidade de homologação do laudo Arbitral pelo Judiciário e da previsão de compromisso arbitral lado a lado com a cláusula compromissória (CARMONA, 2009).

A arbitragem consolidou-se definitivamente no Brasil em 2001, no julgamento do Agravo Regimental na SE 5206/ES, no qual o Supremo Tribunal Federal (STF) declarou a total constitucionalidade da Lei nº 9.307/1996 (MELLO, 2015). Dessa feita, é relevante ainda mencionar a reforma da lei de arbitragem introduzida pela Lei nº 13.129/15 que modernizou o instituto.

O atual Código de Processo Civil (CPC), Lei nº 13.105/15, previu o sistema multiportas de resolução de conflitos, ou seja, possibilidade de resolução de conflitos de interesse por meio judicial, previsto no caput do art. 3º, *in verbis*: “Não se excluirá da apreciação jurisdicional ameaça ou lesão a direito”. Ou através de métodos extrajudiciais, a saber, a arbitragem no §1º: “É permitida a arbitragem, na forma da lei.”; e a conciliação e mediação no §3º: “A conciliação, a mediação e outros métodos de solução consensual de conflitos deverão ser estimulados por juízes, advogados, defensores públicos e membros do Ministério Público, inclusive no curso do processo judicial”. Além disso, trouxe grandes melhorias para a arbitragem, com destaque para a criação da carta arbitral (BRASIL, 2015).

O instituto da arbitragem não pode ser utilizado para julgamento de qualquer demanda. Nesse sentido, o art. 1º da Lei de Arbitragem, assim, preleciona: “As pessoas capazes de contratar poderão valer-se da arbitragem para dirimir litígios relativos a direitos patrimoniais disponíveis” (BRASIL, 1996).

O referido artigo trata das condições para que um litígio seja levado ao julgamento pelo juízo arbitral que se denominada arbitrabilidade, que pode ser de natureza subjetiva e objetiva. A arbitrabilidade subjetiva consiste na exigência de que as partes sejam capazes de contratar e a arbitrabilidade objetiva significa que o direito tem que ser patrimonial disponível, que são aqueles passíveis de renúncia ou transação. Assim, a subjetiva se refere às partes envolvidas e a objetiva ao objeto da demanda (GUERRERO, 2019).

As partes capazes de contratar são aquelas que possuem capacidade jurídica consoante o art. 1º, CC/2002: “Toda pessoa é capaz de direitos e deveres na ordem civil”. Possuem, portanto, a capacidade de direito ou de gozo. Embora haja dissenso na doutrina, aqueles que são representados e assistidos também pode celebrar convenção de arbitragem, desde que os direitos sejam patrimoniais disponíveis (SCAVONE JÚNIOR, 2019).

Em relação à arbitrabilidade objetiva, o art. 852 do CC/2002 veda a utilização de arbitragem em questões de estado, direito pessoal de família e outras questões cujo caráter não seja apenas patrimonial (BRASIL, 2002). De acordo com Scavone Júnior (2019, p.16): “Entre os direitos de cunho patrimonial, encontramos as relações jurídicas de direito obrigacional, ou seja, aquelas que encontram sua origem nos contratos, nos atos ilícitos e nas declarações unilaterais de vontade”.

Carmona (2009) assevera que além de patrimonial o direito precisa ser disponível, ou seja, aquele que por se encontrar desembaraçado pode ser livremente alienado ou negociado. Assim, podem ser objeto de arbitragem as causas que o Estado não crie reserva. Assim, satisfeitas as condições de arbitrabilidade subjetiva e objetiva, as partes podem livremente firmar convenção de arbitragem.

O art. 3º da Lei de Arbitragem assevera que a convenção de arbitragem é gênero da qual são espécies o compromisso arbitral e a cláusula compromissória ou cláusula arbitral (BRASIL, 1996). A convenção de arbitragem trata-se de um negócio jurídico no qual as partes se comprometem a resolver

litígios através do juízo arbitral, renunciando ao juízo estatal. A cláusula compromissória disciplinada no art. 4<sup>a</sup> da Lei de Arbitragem é um ajuste de vontade no qual as partes em um contrato estipulam que eventual e futuro litígio será dirimido pela via arbitral. O compromisso arbitral, por sua vez, é um acordo de vontades no qual a escolha pelo juízo arbitral ocorre posteriormente ao surgimento do litígio, conforme art. 9<sup>o</sup> da Lei de Arbitragem, não havendo preponderância de uma sobre a outra (GUERRERO, 2014).

Outro aspecto de bastante relevância no estudo da arbitragem são as suas classificações em *ad hoc* ou institucional, disciplinadas no artigo 5<sup>o</sup> da Lei de Arbitragem. A modalidade institucional também denominada de administrativa, que é aquela na qual as partes convencionam que todo o procedimento será administrado por uma instituição ou câmara arbitral, através de seu procedimento próprio do órgão (LEMES, 2018). Timm (2009, p.139) aponta as principais vantagens da arbitragem institucional: “seria uma padronização de decisões, uma maior garantia proporcional à história e ao prestígio da instituição”.

A expressão “*ad hoc*” provém do latim, significando “para isto”. Nessa modalidade de operacionalização da arbitragem, as partes são responsáveis por nomear um árbitro para tratar especificamente do seu caso concreto, fixando também as regras do procedimento, possuindo uma estrutura bem mais simples se comparada a institucional (ALVIM, 2000). Segundo Timm (2009), as principais vantagens são a flexibilidade no procedimento a ser utilizado e também uma maior rapidez no julgamento.

Muito embora a cultura do litígio ainda esteja muito presente em âmbito nacional, a arbitragem vem alcançando cada vez mais adesão na escolha das empresas para resolução dos seus conflitos, em virtude da redução dos custos de transação que pode ocasionar em variados casos, o que será discutido em seção própria. De acordo com pesquisa realizada por Selma Lemes, em uma década, o número de arbitragens em câmaras arbitrais nacionais cresceu 600% (LEMES, 2022).

A próxima seção da pesquisa aborda a Teoria dos Custos de Transação à luz da Análise Econômica do Direito a fim de trazer um embasamento teórico de como a utilização do instituto arbitral pode reduzir os custos nos contratos empresariais.

### **3 TEORIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO À LUZ DA ANÁLISE ECONÔMICA DO DIREITO (AED)**

Nos tempos atuais não se pode mais desassociar Direito e Economia, pois os fenômenos jurídicos são melhor compreendidos sob a ótica da análise econômica. O estudo dessas ciências de forma integrada traz avanços sociais, à medida que problemas podem ser solucionados de forma mais prática e com maior rapidez. O movimento da Análise Econômica do Direito começou a se desenvolver no ano de 1937 quando Ronald Coase escreveu o artigo “The Nature of the Firm”, tendo sido publicado pela Universidade de Chicago, onde lecionava (PIMENTA; LANA, 2010). Nesse artigo, Coase (1937) asseverou que as empresas pertencem ao sistema econômico e que somente existem devido aos “custos de transação”, ou seja, em razão dos empresários considerarem que realizar operações dentro de uma mesma corporação reduz seus custos. A partir desse momento as organizações passaram a ser analisadas dentro de uma abordagem econômica.

No entanto, a consolidação da AED ocorreu na década de 1960 quando foram desenvolvidos dois artigos, o primeiro intitulado “The Problem of Social Cost”, de Ronald Coase (1960), e o segundo denominado “Some Thoughts on Risk Distribution and the Law of Torts (1961), de Guido Calabresi (CALIENDO, 2009). Tais autores foram os precursores da análise do direito sob a perspectiva da economia.

No mencionado artigo, Coase (1960) afirma que a atuação do Estado-Juiz só seria necessária em casos nos quais os custos de transação fossem bastantes elevados, ao passo que a intervenção Judicial em lides de baixo custo de transação não seria economicamente viável. Já Calabresi (1961), oriundo da Universidade de Yale, sustentou que é necessário analisar os impactos econômicos sobre a alocação do risco como critério de atribuição de responsabilidade civil.

Cooter e Ulen (2013) analisam porque a Análise Econômica do Direito fez tanto sucesso dentro e fora dos EUA, chegando à conclusão que a economia encontrou uma lacuna na ciência jurídica e a preencheu, fornecendo uma teoria

científica comportamental que consegue prever como os homens reagem às leis e as sanções advindas das suas ações, bem como a incentivos.

Portanto, AED trata-se da aplicação do raciocínio da ciência econômica às questões jurídicas, ampliando o alcance das normas jurídicas, através da compressão do comportamento humano e as consequências de suas escolhas, e que auxilia na consecução de políticas públicas, podendo ser empregada em qualquer ramo do Direito.

Exemplificativamente, um postulado econômico de essencial importância para a AED, trata-se da escassez. Significa que os seres humanos vivem em um mundo de escassos recursos tendo que fazer escolhas. Na maximização racional, um indivíduo, ao fazer escolhas, sempre buscará atender seus interesses pessoais, visando os maiores benefícios com o menor custo possível. O equilíbrio é alcançado no momento em que todos os agentes econômicos estão se comportando de modo a maximizar seus interesses (SALAMA, 2017).

A AED possui dois níveis epistemológicos ou dimensões diferenciadas e autônomas: a positiva ou descritiva (o que é) e a normativa ou prescritiva (o que deve ser). Salama (2008, p. 52) afirma que “o Direito e a Economia positivo se ocupa das repercussões do Direito sobre o mundo real dos fatos”, enquanto que “o Direito e a Economia Normativo se ocupa em estudar se, e como, noções de justiça se comunicam com os conceitos de eficiência econômica, maximização da riqueza e maximização do bem-estar”.

A partir dos estudos de AED desenvolveu-se a Teoria dos Custos de Transação que embasa a presente pesquisa, permitindo a visualização de como, a arbitragem pode reduzir os custos de transação em uma demanda. Durante anos, a teoria econômica neoclássica compreendeu a firma como sendo um agente que possui como único objetivo a maximização dos lucros, ou seja, uma organização que tem por finalidade alcançar excedentes (SILVA FILHO, 2006). A firma era entendida apenas como o local que processava mudanças tecnológicas sobre bens ou serviços. Nesse contexto, os teóricos de economia visavam unicamente entender o mercado e como acontecia o mecanismo de preços (TIMM; JOBIM, 2007).

Considerando que a teoria neoclássica dava um tratamento inadequado a firma, surgiu a escola institucionalista, tendo como principais autores os norte-americanos Veblen, Commons e Mitchell. Estes criticavam o fato de que a teoria

ortodoxa subestimava o papel das empresas na regulação da economia. Após anos adormecida, a teoria institucionalista começa a renascer em meados de 1960 nos EUA, sendo denominada de Nova Economia Institucionalista (NEI), tendo como principais autores: Ronald Coase, Oliver Williamson e Douglass North. Ronald Coase, laureado com o Prêmio Nobel em Economia no ano de 1991, foi o primeiro autor da (NEI) a tratar da natureza da firma a partir da sua obra: “A natureza da firma”, de 1937 (SILVA FILHO, 2006).

Coase (1937) percebeu que as empresas possuíam tamanhos, processos produtivos e formas de gerenciamento distintas inclusive em um mesmo segmento econômico. Desse modo, pretendeu explicar por que e como uma determinada empresa se especializava no mercado tanto em relação a suas atividades quanto aos seus processos produtivos.

Na célebre obra o autor faz uma memorável indagação: por que as firmas existem? A resposta para esse questionamento é que para se utilizar o sistema de preços existem custos antes e após a concretização de uma transação no mercado. A justificativa para o surgimento da firma é a redução desses custos, surge, então a noção de custos de transação (COASE, 1937). Assim, Coase (2016) constata que a firma é uma organização que além de transformar insumos em produtos existe em função do custo de usar o mecanismo de preços no mercado, ou seja, dos custos de transação. Com os estudos de Ronald Coase, chega-se à conclusão que mesmo diante de um mercado eficiente, para que ocorra a redução dos custos de transação, os agentes econômicos devem desenvolver seus negócios através de uma empresa (SZTAJN, 2004).

Nessa mesma obra, Coase (1937) faz ainda um segundo questionamento: do que depende o tamanho das firmas? A resposta para essa indagação também se encontra nos custos de transação. A firma só vai crescer até o momento em que o custo para realizar uma transação dentro da firma for coincidente ao de realizá-la no mercado.

Com efeito, Ronald Coase percebeu que as empresas, a despeito de possuírem custos de produção, também possuem custos de transação. A partir de suas ideias surgiu uma nova forma de perceber a função das empresas e do mercado. As empresas passaram a ser analisadas como um organismo capaz de reduzir os custos de transação advindos das negociações com o mercado

(CAMINHA; LIMA, 2014). Dessa forma, a partir de Coase, a firma passou a ser analisada sob o viés econômico.

No entanto, em um primeiro momento, o artigo *The Nature of the Firm*, de 1937, não tinha feito ainda tanto sucesso, sendo redescoberto em 1960 quando Ronald Coase escreveu outro artigo denominado *The Problem of Social Cost*, que influenciou enormemente a comunidade acadêmica. Nessa obra Coase aborda o problema das externalidades. A análise é realizada através da relação entre os custos de transação e os direitos de propriedade (SILVA; FARIAS, 2016). No entanto, Coase (2016) acredita que existem externalidades negativas ou custos sociais, pois as empresas podem causar prejuízos a terceiros, mas assevera que tais externalidades devem ser incorporadas aos custos de transação das firmas.

Coase, então, comprova que as externalidades são um problema simétrico. Por exemplo, se A causa prejuízo a B, a tentativa de tentar evitar esse prejuízo a B, causará prejuízo a A. Deve-se, então, tentar evitar o prejuízo mais gravoso, para tanto a análise deve ser feita em relação ao efeito total não apenas ao efeito marginal (SILVA; FARIAS, 2016). Nessa perspectiva, Timm e Jobim (2007, p.20) concluem que Coase, além de enxergar a problemática das externalidades, trouxe um conceito de custos de transação: “o custo envolvido em uma transação econômica para adquirir e transferir direitos de propriedade”.

Apesar de Ronald Coase ter sido o precursor da Teoria dos Custos de Transação, foi com Oliver Williamson, ganhador do Prêmio Nobel em Economia no ano de 2009, que a Teoria tomou corpo. Nesse sentido, Timm e Jobim (2007, p.20) declaram: “Entendemos, todavia, que foi Oliver Williamson quem tenha de melhor modo definido e identificado o ponto central dos custos de transação”. Zylbertszajn e Sztajn (2005) afirmam que Williamson, na Nova Economia Institucional, propõe uma aproximação entre Direito, Economia e Organizações, opondo-se à teoria neoclássica que enxerga o direito de forma tradicional. As organizações não são mais vistas apenas pelo seu papel de produção, mas sim como um modo de governança, sendo importantes e passíveis de análise.

Baseando-se nos estudos de Ronald Coase, Williamson elabora a TCT (Teoria dos Custos de Transação). Segundo Williamson (1985), os contratos são o foco da organização econômica, pois fazem o gerenciamento das relações entre as organizações. A TCT evidencia que o sistema produtivo se trata de um

feixe de contratos, dessa forma, o problema da organização econômica estaria vinculado a problemas contratuais. Nessa linha de raciocínio, Williamson (1981, p.552, tradução livre) analisa o funcionamento das firmas e dos mercados, apresentando a transação como uma unidade básica de análise, determinando: “uma transação ocorre quando um bem ou serviço é transferido ao longo de uma interface tecnologicamente separável. Um estágio de atividade termina e outra inicia”.

Ademais, Williamson parte do pressuposto de Ronald Coase, segundo o qual uma firma determina se sua produção será feita através de sua própria estrutura ou por meio do mercado, levando em consideração os custos de transação. Investiga, também, o custo do relacionamento entre organizações, além, dos custos internos das empresas (MACKAAY; ROUSSEAU, 2015). Nesse diapasão, Williamson (1975) define os custos de transação como aqueles que as organizações encontram quando negociam insumos, serviços ou equipamentos no mercado ou quando se relacionam com outras organizações. Os custos são variados, a saber: de negociar, redigir um contrato e também fazer com que a outra parte envolvida na negociação cumpra o contrato.

Os custos de transação são de duas espécies: os *ex-ante* e *ex-post*. O custo *ex-ante* é o custo de escrever, negociar e estabelecer garantias em um contrato. O custo *ex-post* é o custo de monitorar, adaptar e também de renegociar frente a uma eventual nova realidade que ocorra na execução do contrato. Tais Custos são interdependentes entre si, mas devem ser examinados de forma simultânea (WILLIAMSON, 2012).

Williamson (2012) ainda divide os custos de transação em custos de informação, de negociação e de observação. Os primeiros são referentes a custos de informação em relação a produtos e serviços, além da procura por parceiros de negócio e preço. Os segundos estão relacionados a custos de produzir e negociar os contratos. Os terceiros são os custos de supervisão dos contratos, garantindo-se que tudo o que foi acordado seja cumprido.

Williamson chega a uma conclusão quando as organizações celebram contratos de longo prazo, cujas obrigações assumidas serão cumpridas ao longo do tempo. Em um mundo ideal (que não existe), essa modalidade de contratação conseguiria prever todas as contingências e estados da natureza, possíveis de surgir ao longo do tempo de contrato. No entanto, no mundo real existem dois

fatores que influenciam o comportamento das partes de um contrato, o que limita a utilização desses contratos de longo prazo, pois podem originar custos de transação, são eles: a racionalidade limitada e o oportunismo (MACKAAY; ROUSSEAU, 2015).

A Racionalidade Limitada surgiu através dos estudos de Simon (1959), que evidenciou duas limitações: a complexidade informacional e a incerteza informacional. A primeira está ligada à capacidade de processamento de informações pelos seres humanos. A segunda significa que as pessoas não possuem a capacidade de conhecer todos os estados futuros plausíveis e nem todas as relações causais que venham a ser relevantes. A limitação da racionalidade impede que os agentes econômicos prevejam com antecedência e delimitem medidas corretivas para eventos que possam surgir quando a transação for realizada. As partes, então, devem levar em consideração as dificuldades de conciliar as suas ações futuras e também afiançar que o negociado será cumprido (FAGUNDES; POSSAS; PONDÉ, 1998).

Os agentes econômicos conhecedores das limitações *ex-ante* introduzem nos contratos salvaguardas que objetivam tratar desvios *ex post*. Essas cláusulas que surgem diante da incapacidade de se obter e de processar informações podem aumentar os custos de transação, tanto *ex ante*, pois para se redigir o contrato será necessário um esforço maior, quanto *ex post*, relativo aos conflitos oriundos do entendimento de uma das partes sobre o não cumprimento contratual (WILLIAMSON, 1985).

De acordo com Williamson (2012) o oportunismo é a forma forte de um comportamento autointeressado. Os agentes econômicos, atuando em busca dos seus próprios interesses, podem muitas vezes agir de forma não ética, oportunista, em detrimento da outra parte da relação contratual. Desse modo, buscando prevenir perdas advindas de um eventual comportamento oportunista, os agentes econômicos tendem a aumentar o número de relações contratuais, o que aumenta os custos de transação.

Os pressupostos comportamentais estudados geram expectativas nos agentes referentes às incertezas das condições transacionais. A racionalidade limitada leva as partes a considerarem as incertezas do ambiente econômico, e o oportunismo demonstra a necessidade de uma ponderação estratégica das condutas na transação diante de eventos imprevisíveis. Nesse contexto, nas

negociações deve-se procurar moderar a racionalidade limitada e, ao mesmo tempo, salvaguardar os contratos contra os comportamentos oportunistas (WILLIAMSON, 1985). Nesse cenário, avulta em importância o estudo de como reduzir os custos de transação das firmas.

Após o estudo de alguns aspectos de AED e da Teoria dos Custos de Transação, serão realizadas na próxima seção a análise da arbitragem nos contratos nacionais, os incentivos econômicos da arbitragem como forma de reduzir os custos das organizações econômicas.

#### **4 A ARBITRAGEM NOS CONTRATOS EMPRESARIAIS NACIONAIS COMO FORMA DE REDUÇÃO DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO**

O contrato é negócio jurídico no qual as partes disciplinam os seus interesses econômicos, constituindo fato gerador de obrigações, e, portando, subordina as partes ao cumprimento do que foi acordado. O contrato, então, possui uma função econômica, ou seja, visa garantir segurança jurídica às operações econômicas, assegurando que os ajustes sejam devidamente executados. Na celebração de um ajuste contratual é essencial que o parceiro seja de confiança, tendo a intenção de cumprir o que foi negociado, ou em caso de inadimplemento, que o prejuízo possa ser minimizado (ALVES; FERNANDES, 2014).

Para a minoração dos riscos em um contrato o ideal seria a sua elaboração de forma clara e objetiva, por meio de negociações contratuais breves, com as partes cumprindo a sua parte no acordado. A elaboração contratual é de suma relevância, pois pode mitigar riscos e prevenir o inadimplemento. Algumas variáveis devem ser levadas em consideração quando da elaboração de um ajuste contratual, quais sejam: o objeto, o valor, o prazo para execução, prováveis impactos com o inadimplemento e as jurisdições escolhidas. Sendo de relevância ímpar a utilização de mecanismos adequados de resolução de controvérsias como a arbitragem (ALVES; FERNANDES, 2014).

O inadimplemento de um contrato acontece quando é mais vantajoso não cumprir o acordado do que o adimplir, ou seja, a penalidade prevista no ajuste contratual é menos severa, e, portanto, gera menos custos do que o cumprimento do acordo. Nesse caso, é mais eficiente não cumprir o contrato.

Para o desenvolvimento econômico do país, o cumprimento dos contratos é imprescindível e é o que buscam os agentes econômicos envolvidos. No entanto, muitos magistrados interpretam erroneamente a função social e acabam por beneficiar a parte mais fraca da relação em detrimento do cumprimento da promessa contratual. Em virtude dessa realidade, a arbitragem se destaca, pois os árbitros são especialistas e suas decisões não possuirão influência política e sociológica (GONÇALVES, 2010).

De acordo com a teoria econômica, os contratos são sempre incompletos, pois é impossível às partes preverem todas as contingências futuras possíveis. Igualmente não é possível saber ao certo se todas as cláusulas acordadas serão devidamente cumpridas, tendo em vista a sua racionalidade limitada e o comportamento oportunista que pode surgir, o que gera custos de transação. Além do mais, a assimetria de informações dos agentes limita a elaboração de contratos completos, ocasionando também custos de transação (CAMINHA; LIMA, 2014).

Ao celebrarem um contrato, os agentes econômicos possuem informações em níveis diferentes. Não há como saber ao certo o que o parceiro comercial realmente almeja com a negociação. Isso eleva os custos de transação. A assimetria informacional e o autointeresse dificultam a elaboração de contratos completos, ou seja, aqueles que prevejam todas as eventualidades que possam surgir ao longo do tempo. Dessa maneira, é imprescindível que o contrato preveja métodos eficazes para a resolução de conflitos, em especial nos contratos de longo prazo (ALVES; FERNANDES, 2014).

Nessa conjuntura, a assimetria informacional e a racionalidade limitada são as principais responsáveis pelos conflitos advindos das relações contratuais. Mesmo que existam esforços para erradicar os comportamentos oportunistas, pode acontecer durante as negociações a omissão de informações relevantes, o que aponta para a incompletude contratual. Assim, tentando afastar eventuais comportamentos oportunistas e reduzir os custos de transação, em alguns casos, as empresas decidem, voluntariamente, submeter-se a arbitragem.

Constata-se, então, que existem outras formas, além da jurisdição estatal, consideradas mais eficientes para resolução de disputas decorrentes de contratos incompletos, como a arbitragem, pois a expertise dos árbitros os habilita a ajudarem as partes a alcançarem soluções cooperativas (DIAS, 2018).

Os contratos complexos, de longa duração, com variáveis e condicionantes, nos quais não é possível alocar *ex ante* os riscos do negócio, tendem a ser inevitavelmente incompletos. Nos contratos simples, de execução instantânea, ou diferida, em que é possível alocar os riscos *ex ante*, é mais difícil que ocorra um desequilíbrio posterior (CAMINHA; LIMA, 2014). A arbitragem aplica-se aos dois cenários.

A opção pela arbitragem comercial como método de resolução de conflito é uma escolha racional. Os agentes econômicos possuem racionalidade limitada e tendem a maximizar as utilidades, pois, conforme já estudado, a ciência econômica afirma que os recursos são escassos (TIMM; GUANDALINI; RICHTER, 2017). Os agentes econômicos classificam as alternativas disponíveis de acordo com o grau de satisfação que elas proporcionam (COOTER; ULEN, 2013).

Nesse contexto, os agentes respondem a incentivos, mudando a escolha pelo maior ou menor grau de satisfação proporcionado. A firma é a melhor forma de maximizar essas escolhas, pois objetiva elevar sua utilidade através de escolhas que levem a custos menores e receitas maiores, sendo que nesses custos incluem-se não apenas os de produção, mas também os de transação já analisados (TIMM; GUANDALINI; RICHTER, 2017).

Cooter e Ulen (2013) asseveram que os custos de transação englobam as três etapas de uma negociação comercial, a saber: o custo para realizar o negócio, o custo de negociar e de cumprir o negociado. Os custos para realização do negócio são os custos de aquisição de conhecimento sobre o mercado, futuros parceiros comerciais, legislação do local da transação, dentre outros. Os custos de negociar são aqueles que estão presentes durante a negociação do contrato, por exemplo, tempo das partes, honorário de advogado, etc. A maior parte dos custos de transação está nos custos pelo descumprimento do acordado em contrato, como o custo para resolução do conflito, no qual estão contidos, dentre outros, os custos administrativos de resolução de controvérsias, custos pela demora na alocação da propriedade, custos por erro no julgamento e custos de publicidade da transação (TIMM; GUANDALINI; RICHTER, 2017).

Dentre os custos de transação estão incluídos também os custos de oportunidade que indicam o custo de uma alternativa que foi deixada de lado ao se escolher outra opção (PUGLIESE; SALAMA, 2008).

Os agentes econômicos podem escolher a arbitragem em dois momentos: antes ou depois do surgimento da disputa, trata-se da arbitragem *ex ante facto* e *ex post facto*. No entanto, após o surgimento da disputa, os custos com a prestação jurisdicional podem ser reduzidos, mas não se maximizam mais os ganhos com o adimplemento contratual. Já a arbitragem *ex ante facto*, ou seja, a contratual, pode gerar valor das duas formas: reduzindo os custos da disputa e ao mesmo tempo coibindo o oportunismo, pois os agentes econômicos, ao firmarem contratos com a previsão de cláusula compromissória, ficam cientes de que no futuro, em caso de litígio, a decisão será mais rápida e acertada, o que, sem dúvida, diminuirá o risco de comportamentos oportunistas (PUGLIESE; SALAMA, 2008).

A arbitragem possui uma série de incentivos econômicos capazes de reduzir os custos de transação, tais como: celeridade, sigilo, especialidade, economia e flexibilidade do procedimento. Diante desses incentivos, o instituto é capaz de mitigar os riscos contratuais e minimizar os custos de transação de um ajuste contratual.

A celeridade do procedimento arbitral é capaz de reduzir os custos de transação envolvidos em uma disputa se comparado ao tempo de resolução pelo Poder Judiciário. Um dos custos que o procedimento arbitral reduz é a demora na alocação da propriedade. Alves e Fernandes (2014) salientam que uma das grandes vantagens da escolha pelo procedimento arbitral é a celeridade, uma vez que a Lei de Arbitragem prevê prazo de 06 meses para que a decisão seja prolatada. É verdade que o valor do procedimento arbitral é elevado, no entanto, por ser célere, ocorre uma compensação, paga-se mais por um procedimento mais rápido, sendo o custo-benefício razoável.

Em matéria comercial, Timm e Jobim (2007) abordam uma pesquisa na jurisprudência do Tribunal de Justiça de São Paulo sobre direito societário e mercado de capitais, chegando-se à conclusão de que, em matéria societária para julgamento do processo em primeira e segunda instância, o tempo mínimo foi de 233 dias e o máximo de 3.993 dias. Em relação a mercado de capitais, o tempo mínimo foi de 888 dias, e o máximo 5.049 dias, portanto, perfazendo uma média de 2.618 dias para resolução judicial de uma lide sobre esses temas.

Em termos comparativos, a pesquisa da arbitragem em número e valores, conforme o resultado de 2018, elaborada por Selma Ferreira Lemes, constatou

que a duração de um processo arbitral no Brasil dura, em média, 18 meses. Enquanto na CAM-CCBC (Centro de Arbitragem e Mediação da Câmara de Comércio Brasil-Canadá) a duração média é de 13,2 meses (LEMES, 2018).

Pugliese e Salama (2008) constatam que a conclusão da arbitragem ocorre com grande agilidade, pois não possui o mesmo formalismo do processo judicial, nem há recursos para outras instâncias, além de contarem com uma infraestrutura muito eficiente para a resolução das controvérsias com maior rapidez. No processo judicial a decisão definitiva leva um bom tempo para ser proferida, o que acarreta alto custo para as partes envolvidas que tem que arcar com os custos de oportunidade, pois ficam privadas do bem ou direito objeto do litígio.

Com a adoção da arbitragem, os custos de erro no julgamento são atenuados, pois os árbitros, em geral, são especialistas nas matérias que irão julgar, o que melhora a qualidade das decisões. Diferentemente do Juiz de Direito, o árbitro pode ter formação na matéria objeto da controvérsia. A perspectiva de que o contrato venha a ser interpretado por um árbitro especialista acarreta na diminuição dos custos de transação dos agentes econômicos em relação à negociação contratual (PUGLIESE; SALAMA, 2008).

O árbitro, expert na matéria em julgamento, conhece o mercado e as regras que o regem, que são importantes para as empresas em disputa. Possui, portanto, uma menor assimetria informacional se comparado ao Juiz de Direito que muitas vezes não dispõe de tempo para estudar as matérias comerciais em questão. Além do mais, o processo civil não é tão flexível quanto o arbitral que permite às partes a escolha das regras específicas para o caso concreto. Nesse sentido, o *Teorema de Coase* afirma que as partes são capazes de criar regras mais eficientes por si próprias (TIMM, 2018).

Em âmbito judicial, diante da complexidade das matérias empresariais, é comum que a atenção do julgador a determinada ação não seja suficiente. Além do mais, não raras as vezes em que casos semelhantes são julgados de forma totalmente diversa e conflitante, o que gera insegurança jurídica às partes. Assim, a expertise dos árbitros colabora para a estabilidade das relações jurídicas (RIBEIRO; STRUECKER, 2017).

Sob a perspectiva da Análise Econômica do Direito, resta, evidentemente, que diante da expertise do árbitro que possui maior experiência com o assunto

do litígio em tela e uma menor assimetria informacional, que é diretamente relacionada ao aumento dos custos de transação, a escolha pela arbitragem se mostra mais vantajosa e redutora dos custos de transação.

O procedimento arbitral reduz os custos de publicidade da transação, sendo um dos grandes atrativos para os agentes econômicos. Carmona (2009) assegura que o árbitro deve agir com discrição, pois as partes, ao escolherem a arbitragem, procuram um foro reservado para solucionar suas controvérsias. Além do mais, o §6º do art. 13 da Lei de Arbitragem nos informa que um dos deveres do árbitro é a discrição (BRASIL, 1996). Embora haja a previsão genérica quanto à discrição dos árbitros no artigo acima mencionado, no Brasil não há regra específica que determine o sigilo da arbitragem. No entanto, os regulamentos arbitrais, em sua maioria, trazem a confidencialidade do procedimento, ou ainda se encontram presentes expressamente na convenção de arbitragem (CARMONA, 2009). Trata-se, portanto, de regra geral no procedimento arbitral.

Nas palavras de Timm (2018) a confidencialidade do juízo arbitral reduz os custos de procura, de fiscalização e de implementação do contrato, levando ao aumento do intercâmbio entre os agentes econômicos no mercado, e, conseqüentemente, a elevação de riquezas em uma sociedade. Desse modo, resta claro que em demandas empresariais um processo público pode ter um custo elevado às partes em disputa, já o sigilo preponderante no procedimento arbitral garante a manutenção dos segredos comerciais das corporações, além da sua reputação perante o mercado, o que ocasiona na redução dos custos de transação.

Como regra geral, os empresários e os juristas entendem que a arbitragem possui custos elevados, em especial nas câmaras de renome, considerando que além do pagamento da instituição que administra o procedimento há também os honorários dos árbitros, advogados das partes, gastos com deslocamento, logística, dentre outros. No entanto, a arbitragem pode reduzir os custos administrativos de resolução de controvérsias, haja vista alguns fatores (TIMM; GUANDALINI; RICHTER, 2017).

Uma das razões é que as partes possuem o poder de dispor sobre o procedimento a ser utilizado, havendo a possibilidade de arbitragem *ad hoc*, sem uma instituição coordenando o procedimento. Já nas arbitragens institucionais,

as partes, como agentes racionais maximizadores, podem escolher livremente a instituição a ser utilizada, tendendo a optar por câmaras com um custo menor, o que as leva a se tornarem mais atrativas, reduzindo suas taxas. Ou seja, existe concorrência no mercado arbitral. Além do mais, os custos administrativos e os honorários dos árbitros, em geral, não ultrapassam 15% do total do custo da lide (TIMM; GUANDALINI; RICHTER, 2017).

As partes devem levar em consideração não apenas o valor nominal da arbitragem, que é elevado, por ser uma justiça que possui um alto nível de sofisticação; mas também, por ser um sistema de incentivos, devem fazer um cálculo estratégico em relação às diversas vantagens apresentadas, tais como: a celeridade, que é o procedimento concluído; o sigilo, imparcialidade e expertise dos árbitros, dentre outras, chegando à conclusão de que a arbitragem reduz os custos de transação, o que é vantajoso e produz economia (DIAS, 2018).

Nesse contexto, os valores gastos com o procedimento arbitral, honorários e taxas de uma câmara arbitral muitas vezes são considerados pequenos se comparados aos custos e a insegurança jurídica de aguardar por anos uma decisão judicial. Além do risco de erros na decisão e de vazamento de segredos que possam causar prejuízos à empresa. Desse modo, a arbitragem gera economia para a resolução das controvérsias contratuais dos agentes econômicos.

Outra vantagem redutora dos custos de transação das empresas é a flexibilidade do procedimento arbitral, disciplinado no Capítulo IV da Lei de Arbitragem. Há um fortalecimento da autonomia da vontade das partes, à medida que podem empregar o procedimento que entenderem mais adequado, desde que observados os princípios da igualdade das partes, do contraditório, da imparcialidade e do convencimento racional do árbitro, que resumem o conteúdo do devido processo legal (CARMONA, 2009).

O procedimento arbitral possui maior flexibilidade, pois é pautado na autonomia das partes e na criatividade dos árbitros. Já a flexibilidade do processo estatal necessita de grande esforço do julgador e pode levar a alegações de nulidade de toda espécie, inclusive causar a nulidade de todo o processo, o que gera incerteza e insegurança (PARENTE, 2012).

As partes possuem autonomia na condução do procedimento arbitral, por exemplo: definição de prazos, dilação probatória, poderes dos árbitros, produção

de documentos, dentre outros. Assim, possuem ingerência para reduzir os custos de transação associados à disputa (TIMM, 2018). A flexibilização do procedimento arbitral e a participação ativa do jurisdicionado na escolha das regras que melhor atendem aos seus interesses e necessidades é, sem sombra de dúvidas, um fator que ocasiona a redução dos custos de transação.

Assim, percebe-se que os incentivos econômicos do instituto arbitral analisados na pesquisa podem reduzir os custos de transação nos contratos empresariais.

## **5 CONSIDERAÇÕES FINAIS**

Muito embora a cultura do litígio ainda esteja presente no cenário nacional, após a declaração da total constitucionalidade da Lei da Arbitragem pelo Supremo Tribunal Federal, no julgamento do Agravo Regimental na SE 5206/ES, o instituto pouco a pouco vem despontando no cenário nacional, especialmente no âmbito empresarial.

A partir dos estudos da Análise Econômica do Direito depreende-se que os contratos de longo prazo celebrados pelas empresas são incompletos, pois as partes não conseguem prever todas as contingências futuras. A assimetria informacional, a racionalidade limitada e o oportunismo, aumentam os custos de transação nesses contratos.

As corporações celebram variados tipos de contratos, necessitando solucionar as disputas deles decorrentes com o menor custo possível, sem impedir o andamento de suas negociações, sem divulgação dos segredos da empresa, com uma visão mais especializada sobre determinados temas e de forma mais célere, o que muitas vezes não se alcança no sistema judiciário brasileiro.

Baseando-se em premissas da Análise Econômica do Direito, e dentro dela, na Teoria dos Custos de Transação, constata-se uma série de incentivos econômicos que a arbitragem pode gerar ao ser inserida nos contratos das empresas, a saber: celeridade, sigilo, especialidade, economia de recursos e flexibilidade do procedimento. Assim, com a pesquisa ora realizada resta comprovado que a arbitragem tem se mostrado um meio vantajoso de resolução

de conflitos empresariais reduzindo os custos de transação quando inserida nos contratos empresariais.

## REFERÊNCIAS

ALVES, Alinne Cardim; FERNANDES, Cassiane de Melo. Breve Análise Econômica do Instituto da Arbitragem nos Contratos. **Revista Direitos Sociais e Políticas Públicas (UNIFAFIBE)**, v.2, n.2, 2014. Disponível em: <http://www.unifafibe.com.br/revista/index.php/direitos-sociais-politicas-pub/article/view/37>. Acesso em: 29 mar. 2023.

ALVIM, José Eduardo Carreira. **Direito arbitral**. 3. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2007.

ALVIM, José Eduardo Carreira. **Tratado geral da arbitragem**. Belo Horizonte: Mandamentos, 2000.

BRASIL. Constituição (1988). **Constituição da República Federativa do Brasil de 1988**. Disponível em: [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/constituicao/constituicao.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/constituicao/constituicao.htm). Acesso em: 13 abr. 2023.

BRASIL. **Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002**. Institui o Código Civil. Disponível em: [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/2002/l10406.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/l10406.htm). Acesso em: 09 abr. 2023.

BRASIL. **Lei nº 13.105, de 16 de março de 2015**. Código de Processo Civil. Disponível em: [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_ato2015-2018/2015/lei/l13105.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2015/lei/l13105.htm). Acesso em: 13 abr. 2023.

BRASIL. **Lei nº 9.307, de 23 de setembro de 1996**. Dispõe sobre a arbitragem. Disponível: [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/l9307.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l9307.htm). Acesso em: 07 abr. 2023.

CALABRESI, Guido. Some Thoughts on Risk Distributions and the Law of Torts. **The Journal of Law & Economics. University of Chicago**. Volume III, 1961. Disponível em: [https://digitalcommons.law.yale.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=3035&context=ss\\_papers](https://digitalcommons.law.yale.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=3035&context=ss_papers). Acesso em: 04 abr. 2023.

CALIENDO, Paulo Antônio. **Direito Tributário e Análise Econômica do Direito: Uma visão crítica**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2009.

CAMINHA, Uinie; LIMA, Juliana Cardoso. Contrato incompleto: uma perspectiva entre direito e economia para contratos de longo termo. **Rev. direito GV [online]**, v.10, n.1, p.155-200, 2014. ISSN 2317-6172. <http://dx.doi.org/10.1590/S1808-24322014000100007>. Disponível em: <http://www.scielo.br/pdf/rdgv/v10n1/a07v10n1.pdf>. Acesso em: 07.abr.2023.

CARMONA, Carlos Alberto. **Arbitragem e Processo: um comentário à Lei nº 9.307/96**. 3. ed. rev., atual. e ampl. São Paulo: Atlas, 2009.

COASE, Ronald H. **A firma, o mercado e o direito**. 2 ed. Tradução de Heloísa Gonçalves. Rio de Janeiro: Forense Universitária, 2016 (CGILoleção Paulo Bonavides).

COASE, Ronald H. **The Nature of the Firm**, 1937. Disponível em: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/epdf/10.1111/j.1468-0335.1937.tb00002.x>. Acesso em: 06.abr.2023.

COASE, Ronald H. **The Problem of Social Cost**, 1960. Disponível em: <https://www.law.uchicago.edu/files/file/coase-problem.pdf>. Acesso em: 03. abr. 2023.

COOTER, Robert. ULEN, Thomas. **Law & Economics**. 6th.ed. United States of America: Pearson Education, 2013. Disponível em: [http://www.econ.jku.at/t3/staff/winterebmer/teaching/law\\_economics/ss19/6th\\_edition.pdf](http://www.econ.jku.at/t3/staff/winterebmer/teaching/law_economics/ss19/6th_edition.pdf). Acesso em: 06.out.2023.

DIAS, Feliciano Alcides. **Análise Econômica da Arbitragem. A desmonopolização da jurisdição e a solução de conflitos nas relações contratuais**. Rio de Janeiro: Lumen Juris, 2018.

GONÇALVES, TATIANA OLIVEIRA. **Arbitragem em Contratos: Análise Econômica**. Dissertação (mestrado em direito) - Faculdade de Direito Milton Campos, Minas Gerais, 2010. Disponível em: <http://www3.mcampos.br/u/201503/tatianadeoliveiragoncalvesarbitragememcontratosanaliseeconomica.pdf>. Acesso em: 03. abr. 2023.

GUERRERO, Luis Fernando. Arbitragem e processo arbitral. In: SALLES, Carlos Alberto de; LORENCINI, Marco Antônio Garcia Lopes; SILVA, Paulo Eduardo Alves da (Coord). **Negociação, Mediação, Conciliação e Arbitragem. Curso de Métodos Adequados de Solução de Controvérsias**. Rio de Janeiro: Forense, 2019. Livro eletrônico.

GUERRERO, Luis Fernando. **Convenção de Arbitragem e Processo Arbitral**. In: CARMONA, Carlos Alberto. Coleção Atlas de Arbitragem. 2 ed. São Paulo: Atlas. 2014.

LEMES, Selma Ferreira. **Arbitragem em Números e Valores, pesquisa 2018**. Disponível em: <http://selmalemes.adv.br/artigos/An%C3%A1lise-%20Pesquisa-%20Arbitragens%20Ns.%20e%20Valores-%202010%20a%202017%20-final.pdf>. Acesso em: 02. abr. 2023.

LEMES, Selma Ferreira. **Arbitragem: Tire suas dúvidas**, 2018. Disponível em: [http://selmalemes.adv.br/artigos/artigo\\_juri21.pdf](http://selmalemes.adv.br/artigos/artigo_juri21.pdf). Acesso em: 02 abr. 2023.

LEMES, Selma Ferreira. **Arbitragem em números. Pesquisa 2020/2021. Realizada em 2022, 2022**. Disponível em:

[https://www.migalhas.com.br/arquivos/2022/10/78B3FD4545063E\\_pesquisa-arbitragem.pdf](https://www.migalhas.com.br/arquivos/2022/10/78B3FD4545063E_pesquisa-arbitragem.pdf). Acesso em: 25 jul.2023.

MACKAAY, Ejan; ROUSSEAU, Stéphane. **Análise Econômica do Direito**. Tradução de Rachel Sztajn, 2ª ed- [2 reimpr.]-São Paulo: Atlas, 2015.

MELLO, Rafael Munhoz de. Arbitragem e administração Pública. **Revista Jurídica da Procuradoria-Geral do Estado do Paraná**, Curitiba, n.6, p.47-81, 2015. Disponível em:  
[http://www.pge.pr.gov.br/sites/default/arquivos\\_restritos/files/documento/2019-10/2015\\_003artigo\\_2\\_arbitragem\\_e\\_administracao\\_publica.pdf](http://www.pge.pr.gov.br/sites/default/arquivos_restritos/files/documento/2019-10/2015_003artigo_2_arbitragem_e_administracao_publica.pdf). Acesso em: 04. abr. 2023.

PARENTE, Eduardo de Albuquerque. **Processo Arbitral e Sistema**. In: CARMONA, Carlos Alberto. Coleção Atlas de Arbitragem. São Paulo: Editora Atlas S.A, 2012.

PIMENTA, Eduardo Goulart; LANA, Henrique Avelino R.P. Análise Econômica do Direito e sua relação com o Direito Civil. **Rev. Fac. Direito UFMG**, Belo Horizonte, n. 57, p. 85-138, jul-dez, 2010. Disponível em:  
<https://www.direito.ufmg.br/revista/index.php/revista/article/viewFile/126/118>. Acesso em: 04 abri.2023.

POSSAS, M.; FAGUNDES, J.; PONDÉ, J. Custos de Transação e Políticas de Defesa da Concorrência. **Revista de Economia Contemporânea**, UFRJ, Rio de Janeiro, n. 2, p.115-135, jul-dez, 1998. Disponível em:  
[http://www.ie.ufrj.br/images/pesquisa/publicacoes/rec/REC%201/REC\\_1.2\\_04\\_Custos\\_de\\_transacao\\_e\\_politica\\_de\\_defesa\\_da\\_concorrenca.pdf](http://www.ie.ufrj.br/images/pesquisa/publicacoes/rec/REC%201/REC_1.2_04_Custos_de_transacao_e_politica_de_defesa_da_concorrenca.pdf). Acesso em: 02. abr.2023.

PUGLIESE, Antonio Celso Fonseca; SALAMA, Bruno Meyerhof. A economia da arbitragem: escolha racional e geração de valor. **Revista Direito GV**. São Paulo: Fundação Getúlio Vargas, p.015-028, jan-jun, 2008. Disponível em:  
<https://direitosp.fgv.br/publicacoes/revista/edicao/revista-direito-gv-7>. Acesso em: 03. abr.2023.

RIBEIRO. Márcia Carla Pereira; STRUECKER. Fernando Almeida. Arbitragem e custos de transação. In: TEIXEIRA, Tarcísio. LIGMANOVSKI; Patrícia Ayub C (Coord). **Arbitragem em evolução: aspectos relevantes após a Reforma da Lei Arbitral**. 1 ed. Barueri: Manole, 2017.

SALAMA, Bruno Meyerhof. Análise econômica do direito. Tomo: Teoria Geral e Filosofia do Direito. **Enciclopédia jurídica da PUC-SP**. In: CAMPILONGO, Celso Fernandes; GONZAGA, Álvaro de Azevedo; FREIRE, André Luiz (coord). 1. ed. São Paulo, Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, 2017. Disponível em: <https://enciclopediajuridica.pucsp.br/verbete/41/edicao-1/analise-economica-do-direito>. Acesso em: 01. abr. 2023.

SALAMA, Bruno Meyerhof. O que é “Direito e Economia”? In: TIMM, Luciano Benetti (Org.), **Direito & Economia**. 2.ed., ver. e atual., Porto Alegre: Livraria do Advogado, 2008.

SCAVONE, Jr. Luiz Antonio. **Arbitragem: mediação, conciliação e negociação**. Rio de Janeiro: Forense, 2019.

SILVA FILHO, Edison Benedito da. A Teoria da firma e a abordagem dos custos de transação: elementos para uma crítica institucionalista. **Revista Pesquisa & Debate**, São Paulo, v.17, n. 2(30) pp. 259-277, 2006. Disponível em: <https://revistas.pucsp.br/rpe/article/view/11819/0>. Acesso em 31. mar. 2023.

SILVA, Lucas Emanuel da; FARIAS, Tácito Augusto. Uma Revista a Ronald H. Coase. **Revista de Desenvolvimento Econômico – RDE**, Salvador, BA, Ano XVIII, v. 3, n. 35, p. 860 – 874, Dez, 2016 Disponível em: [https://revistas.unifacs.br/index.php/rde/article/viewFile/3904/3087?fbclid=IwAR3cDOQ9sXyiCXNYiTny4Czg3x-OJMtkEHAS\\_OKhsLcVMXljzzEaNCJ6U7Y](https://revistas.unifacs.br/index.php/rde/article/viewFile/3904/3087?fbclid=IwAR3cDOQ9sXyiCXNYiTny4Czg3x-OJMtkEHAS_OKhsLcVMXljzzEaNCJ6U7Y). Acesso em: 30. mar. 2023.

SILVA, Paulo Eduardo Alves da; Resolução de disputas: métodos adequados para resultados possíveis e métodos possíveis para resultados adequados. In: SALLES, Carlos Alberto de; LORENCINI, Marco Antônio Garcia Lopes; SILVA, Paulo Eduardo Alves da (Coord). **Negociação, Mediação, Conciliação e Arbitragem. Curso de Métodos Adequados de Solução de Controvérsias**. Rio de Janeiro: Forense, 2019.

SIMON, Hebert. Theories of decision making in economics and behavioral Science. **The American Economic Review**, v.49, n.03, 1959. Disponível em: [https://link.springer.com/chapter/10.1007%2F978-1-349-00210-8\\_1](https://link.springer.com/chapter/10.1007%2F978-1-349-00210-8_1). Acesso em: 11. abr. 2023.

SZTAJN, Rachel. **A incompletude do contrato de sociedade**. *Revista Da Faculdade De Direito, Universidade De São Paulo*, v. 99, p.83-302, 2004. Disponível em: <http://www.revistas.usp.br/rfdusp/article/view/67626>. Acesso em: 11.abr.2023.

TIMM, Luciano Benetti. **Análise Econômica da Arbitragem**. 2018. Disponível em: <https://lawle2014.files.wordpress.com/2017/10/timm-10042016-aed-da-arbitragem-livro-tarcicc81sio-lmj.pdf?fbclid=IwAR0PUjJ-223FNKY-0sxO6XdT8zQTDySV5cHAoSQ4p3PsDxiZYjgaAhzO-2s>. Acesso em: 12. abr. 2023.

TIMM, Luciano Benetti. **Arbitragem nos contratos empresariais, internacionais e governamentais**. Porto Alegre: Livraria do Advogado, 2009.

TIMM, Luciano Benetti, GUANDALINI, Bruno, RICHTER, Marcelo de Souza. **Reflexões sobre uma análise econômica da ideia de arbitragem no Brasil**. 2017. Disponível em: [https://www.researchgate.net/publication/321165153\\_REFLEXOES\\_SOBRE\\_U\\_MA\\_ANALISE\\_ECONOMICA\\_DA\\_IDEIA\\_DE\\_ARBITRAGEM\\_NO\\_BRASIL](https://www.researchgate.net/publication/321165153_REFLEXOES_SOBRE_U_MA_ANALISE_ECONOMICA_DA_IDEIA_DE_ARBITRAGEM_NO_BRASIL). Acesso em: 02. abr. 2023.

TIMM, Luciano Benetti; JOBIM, Eduardo. **A arbitragem, os contratos empresariais e a Interpretação Econômica do Direito**. Direito & Justiça, v.

33, p. 80-97, 2007. Disponível em:  
<http://revistaseletronicas.pucrs.br/ojs/index.php/fadir/article/view/2910/2200>.  
Acesso em: 15. abr. 2023.

WILLIAMSON, O. E. **The economic institutions of capitalismo: firms, markets, relational contracting**. New York: The Free Press, 1985.  
Disponível em:  
<https://pdfs.semanticscholar.org/a4d6/1a75c4b99d414084cc84f404e5dd259b903b.pdf>. Acesso em: 16. abr. 2023.

WILLIAMSON, O. E. **The economics of Organization: The Transaction Cost Approach**, American Journal of Sociology, Chicago, v.87, p.548-577, 1981.  
Disponível em: <https://unige.ch/sciences-societe/socio/files/1114/0533/6204/Williamson1981.pdf>. Acesso em: 16. abr. 2023.

WILLIAMSON, O. E. **Market and hierarchies: managerial objectives in a theory of the firm**. New York: Free Press, 1975.

WILLIAMSON, O. E. **As Instituições Econômicas do Capitalismo: firmas, mercados, relações contratuais**. São Paulo: Pezco, 2012.

ZYBERSZTAJN, Décio; SZTAJN, Raquel. Análise Econômica do Direito e das Organizações. In: ZYBERSZTAJN, Décio; SZTAJN, Raquel. **Direito e Economia**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.