

PREVISIBILIDADE DE AÇÃO EMPRESARIAL NA ESCOLA DA N.E.I (NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL): ASPECTOS RACIONALIDADE EMPRESARIAL – ANÁLISE ECONÔMICA

Curso de Direito

Períodos: 1º. e 2º.

Orientador

Professor Carlos Eduardo Koller

Doutor em Direito Econômico e Desenvolvimento.

Mestre em Direito Econômico e Socioambiental, ambos pela PUCPR.

Autores

Ana Paula Moro Canto

Andrea E. da Rocha

Julia Martins Rocha

Letícia Fagundes Dias

Matheus G. de Lima

Mayra F. A. de Azeredo

Rafael D. da Cunha

RESUMO

O artigo tem por objetivo analisar a previsibilidade do comportamento empresarial no aspecto racional da análise econômica. A análise da economia neoclássica parte do pressuposto de que o sujeito tem sua racionalidade ilimitada e que não há custo de transação para o sujeito utilizar o mercado econômico. A realidade mostra que o comportamento do agente é falho e há um custo para usar o sistema de preços. A Nova Economia Institucional ajuda a inserir novos elementos na análise das operações das empresas, entre os quais se destacam os custos de transação, o oportunismo, a especificidade dos ativos, a barganha e as instituições que empregadas no sentido atribuído por Douglass North representam as regras do jogo que se subdividem em formais (leis, contratos, constituições etc.) e informais (tradição, rituais, culturas, etc.), vindo a cunhar a expressão que ficou conhecida como path dependence (dependência da trajetória). A economia comportamental rompe radicalmente com os pressupostos econômicos ortodoxos e acrescenta ferramentas psicológicas que podem ajudar a compreender melhor o comportamento dos agentes econômicos.

Palavras-chave: 1. Análise Econômica; 2. Previsibilidade; Racionalidade; 3. Instituições.

1. INTRODUÇÃO

O problema apresentado envolve a decisão do Estado perante a estadia de uma empresa no local que a sedia, posterior à uma alteração legislativa, analisando sua possível permanência ou a necessidade de mudá-la para outra região. Em face da proporção em que se encontra o atual problema, foi visto a necessidade de estudar todos os aspectos que envolvem a decisão final, a procura de favorecer todos os indivíduos envolvidos. Logo, o presente trabalho tem por objetivo dissertar sobre a previsibilidade da ação empresarial na escola da N.E.I, abrangendo alguns aspectos nesse âmbito, como a racionalidade das empresas. Nesse sentido, foi aprofundado as possibilidades na resolução do caso por meio de acordos feitos por ambas as partes, que visam evitar interesses próprios e a tomada de ações convenientes a somente um dos envolvidos. Portanto, tanto o empresário quanto a comunidade devem estar cientes de seus direitos, e o Estado deve certificar-se de que sejam eles preservados.

2. METODOLOGIA

2.1 ECONOMIA INSTITUCIONAL

De acordo com Pondé (2007) a Nova Economia Institucional, ou N.E.I, extrai ideias de várias disciplinas para criar uma estrutura institucional. Seu foco principal é a economia, mas também incorpora muitos outros campos acadêmicos em sua criação. Estes incluem antropologia, economia, direito, ciência política, sociologia e administração. Essas disciplinas estudam a natureza, funções e evolução de uma ampla gama de instituições. Alguns dos principais objetivos desses estudos são investigar a funcionalidade econômica e as propriedades de eficiência de arranjos institucionais como contratos e estruturas organizacionais. Além disso, eles analisam as motivações econômicas que causam ou influenciam a mudança institucional. Para a Nova Economia Institucional, o problema de coordenação que é a fonte da função econômica de várias instituições, incluindo contratos formais e formas organizacionais, muitas vezes está relacionado à existência de duas condições, muitas vezes referidas como "suposição comportamental".

2.2 RACIONALIDADE LIMITADA E CONTRATOS

A racionalidade limitada corrobora para a efetivação dos contratos empresariais, contrato este, que a empresa fará com a sociedade que está em seu entorno, para que a situação da mesma seja resolvida. Para Ribeiro “A positividade do resultado da negociação, por sua vez,

contribuirá para o nível de estabilidade social e para o desenvolvimento econômico.” (RIBEIRO, 2011. p. 63) Em uma negociação em que ambas as partes se satisfaçam, deve-se buscar um equilíbrio, onde ninguém poderá perpassar de seus limites racionais. Segundo Koller e Ribeiro (2015) levando em consideração que a empresa busca eficiência e trabalha sob a eficácia, ambos poderão ser potencializados se cooperarem. A racionalidade econômica visa escolher o que é melhor para si e o que lhe proporciona felicidade, sempre que o comportamento humano estiver sob análise, poderá haver uma abordagem econômica, todo o fato humano está apto a gerar riqueza, como também causar prejuízos, sendo racional diante de suas escolhas. Visando a participação do trabalhador, principalmente estes que residem em torno da empresa, poderá acontecer uma negociação coletiva de trabalho, sob o enfoque da racionalidade econômica, referente a empresa continuar no lugar, bem como de manter os trabalhadores, permitirá uma melhor organização da estrutura da empresa.

2.3 OPORTUNISMO

O conceito de “oportunismo” refere-se à conduta resultante em “divulgação incompleta ou distorcida de informações, especialmente conduta que é deliberadamente enganosa, deturpada, disfarçada, ofuscada ou confusa” (WILLIAMSON, 1985, p. 47), abrangendo todas as ações estratégicas que envolvam manipulação ou retenção de informações e/ou intenções da outra parte da transação. Assim, o oportunismo está associado à incerteza sobre o comportamento de agentes individuais que podem agir maliciosamente em seus próprios interesses. Na presença de oportunismo, contratos incompletos criam oportunidades, quando ocorrem circunstâncias imprevistas, uma parte do contrato obtém ganhos em detrimento da outra, levando a barganhas e conflitos dispendiosos. Tendo em vista os aspectos observados acima, pode-se dizer que na presença de um agente tomador de decisão com racionalidade limitada e um oportunista, sempre haverá uma situação imprevista para uma parte ser mais beneficiada que a outra, de modo que não seja percebido de imediato.

2.4 DIREITO ADQUIRIDO

O princípio *tempus regit actum* (tempo rege o ato) nos expõe a importância da avaliação do momento em que a sanção foi aplicada, pois, diversas vezes nos deparamos com os chamados conflitos intertemporais, como ensinado por Toshio Mukai (2006) , mesmo que possa vir, uma alteração legal contraria a anterior, como a alteração do zoneamento de uma cidade, que implicara em uma possível mudança de local de uma empresa, por exemplo, vai de encontro com o Direito Adquirido do proprietário, viola o direito de propriedade que o dono do solo adquiriu com relação ao que já fora construído, causa instabilidade jurídica e afeta a previsibilidade da ação empresarial. De Plácido (1980) define Direito adquirido: é aquele que já se incorporou ao

patrimônio da pessoa, já é de sua propriedade, já constitui um bem, que deve ser juridicamente protegido contra qualquer ataque exterior, que ouse ofendê-lo ou turbá-lo. Somando-se ao chamado Usos Conformes, de acordo com Hely Lopes (1983), são os permitidos por esse zoneamento, segundo ele, uma vez iniciados, ou antecedentes a nova lei que o altere, constitui pré-ocupação que gera direito adquirido, logo, permanecera na situação que se encontrava na vigência da nova lei, em suas palavras: Assim, uma edificação, uma indústria ou um comércio conforme em determinada zona, mesmo que venham a ser proibidos pelo novo zoneamento, podem prosseguir nos moldes da legislação precedentes, mas ficam impedidos de alteração ou ampliação daí por diante (MEIRELLES, Hely Lopes. 1983, p. 107.). Entende-se assim, que a permissão tornara os atos juridicamente perfeitos, cobertos pelo Direito Adquirido desde seu exercício efetivo, seja ao início da obra, ou funcionamento da empresa.

2.5 BARGANHA

É evidente que os efeitos causados pela empresa em ponto negativo à sociedade e ao meio ambiente, é uma questão que exige da própria instituição uma solução ao fato. Para tal objetivo, como adequação, a empresa poderá dessa forma usufruir da Barganha. O Chamberlain e Kuhn (1965) desempenham uma análise e relacionam as consequências das negociações coletivas ao poder da barganha dos agentes. A partir de Hicks (1968), esses autores determinam o poder da barganha como “a capacidade de assegurar um acordo com outro agente nos seus próprios termos” (Chamberlain e Kuhn, 1965, p. 170). Diante disso, a instituição será capaz de solucionar as necessidades da sociedade e assegurar a obrigação de preservação ao meio ambiente, sem que haja a necessidade de um possível deslocamento e supressão de seu capital. Como proposta ao embaraço a empresa poderá investir em um local de reflorestamento, concedendo todos os equipamentos necessários, e a população irá responsabilizar-se de zelar pelo local e os frutos gerados pelo mesmo, será de uso e consumo da população. Com relação aos ruídos causados pela produção, a empresa poderá investir em suas operações para a diminuição do mesmo. Esse acordo em tal cenário se faz de ótimo usufruto da barganha.

3. CONCLUSÃO

A proteção ambiental não pode ser vista como um aspecto isolado, mas como parte integrante do processo de desenvolvimento global dos países. A proteção ambiental deve ter a mesma relevância que outros valores econômicos e sociais protegidos pelo ordenamento jurídico. Toda atividade econômica tem riscos inerentes que os indivíduos devem assumir desde o início. O impacto do princípio do poluidor-pagador é muito positivo e importante na busca de uma maior

proteção ambiental. Esse princípio contribui para a evolução da jurisprudência, para a prevenção e, principalmente, para a reparação dos danos ambientais. Portanto, pode-se concluir que o impacto deste princípio é bastante positivo. O STJ reconhece que a teoria do risco global é a teoria norteadora da responsabilidade civil por danos ambientais. Coleciona-se abaixo ementa de decisão do STJ corroborando com o tema abordado: Civil e processual civil. Agravo regimental no agravo em recurso especial. Reexame de provas. Desnecessidade. Agravo regimental provido. Responsabilidade civil por ato lícito. Dano ambiental. Construção de usina hidrelétrica. Alteração da ictiofauna. Prejuízo decorrente da modificação qualitativa e quantitativa do estoque pesqueiro. Danos morais. Inexistência. Recurso especial parcialmente provido. (Agrg no aresp 117202 / pr quarta turma sessão 05/11/2015 Ministro Antonio Carlos Ferreira)

A Constituição da República em seu art. 5º estipula que a lei não prejudica os direitos adquiridos. A definição legal é concisa e não resolve os inúmeros conflitos que surgem da herança legal. O problema é agravado no contexto do direito urbanístico, onde a legislação acompanha o intenso dinamismo das questões urbanas. Segundo o constitucionalista Kildare Gonçalves Carvalho, as expectativas da lei foram validadas enquanto a lei ainda estava sendo formada. A doutrina vê os direitos adquiridos como uma técnica utilizada pela constituição para limitar a retroatividade das leis. Uma análise do processo administrativo de licenciamento municipal é necessária para verificar se os cidadãos têm direitos adquiridos ou simplesmente direitos esperados. Os municípios podem ser divididos em parcelas e lotes.

A Gleba é uma área que ainda não passou por um processo de divisão, geralmente extenso. Os parâmetros urbanísticos que constituem o direito de construção geralmente podem ser encontrados nas leis de distribuição, ocupação e uso do solo dos municípios brasileiros. A Constituição da República define o planejamento diretor como instrumento fundamental da política urbana. A propriedade urbana cumpre sua função social somente quando atende aos requisitos do plano diretor. Um propósito é um destino que seu proprietário pode dar a um edifício. Geralmente é dividido em residencial, não residencial e uso misto. O uso compatível é o uso de acordo com a lei em vigor no momento de sua implementação. O uso consistente não apresenta dificuldades em termos de direitos estabelecidos. O princípio da legalidade é suficiente para definir quaisquer diferenças que possam surgir na área de uso conforme.

REFERÊNCIAS

BRASIL. Constituição da República Federativa do Brasil, de 05.10.1988. Brasília, 1988. Disponível em:

CHAMBERLAIN, Neil Cornelius Wolverton; KUHN, James Lawrence. (1965). *Negociação coletiva* 2º ed. Nova York: McGraw-Hill. Disponível em: <https://www.scielo.br/j/rep/a/Vmvt9tKQQ8ymvnTpcfp8wNK/?lang=pt>. Acesso em: 13 de novembro de 2022.

KOLLER, Carlos Eduardo; RIBEIRO, Marcia Carla Pereira. Racionalidade econômica e negociação coletiva de trabalho. *Revista de Direito empresarial – RDEmp*, Belo Horizonte, ano 12, n 2 p 33-50, maio/ago. 2015.

MEIRELLES, Hely Lopes. *Direito de construir*. Cit. 1983, p. 107.

MUKAI, Toshio. *Direito urbano e ambiental*. 3ª edição. Belo Horizonte: editora Fórum, 2006, p. 346. PONDE, João Luiz. *A Nova Economia Institucional*. Fundação Getúlio Vargas, Ed. Direito Rio. Vol. 1. 2007. Disponível em: dominiocomum.com/wp-content/uploads/2017/06/NEI.-FGV-1.pdf. Acesso em: 11. Nov. 2022.

RIBEIRO, Marcia Carla Pereira. *Racionalidade limitada*. In:

RIBEIRO, Marcia Carla Pereira; KLEIN, Vinicius (coord.) *O que é Análise Econômica do Direito: uma introdução*. Belo Horizonte: Fórum, 2011p. 63-69.

SILVA, De Plácido e. *Vocabulário jurídico*. Rio de Janeiro: Editora Forense, 6a. ed., 1980.

WILLIAMSON, Oliver Eaton. (1975). *Mercado e Hierarquias: Análise e Antitruste Implicações*. Nova York: A Imprensa Livre. Disponível em: <http://www.dominiocomum.com/wp-content/uploads/2017/06/NEI.-FGV-1.pdf>. Acesso em: 10 nov. 2022