UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO
FACULDADE DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO E CONTABILIDADE
DEPARTAMENTO DE ADMINISTRAÇÃO
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO

CONTRATOS RELACIONAIS E A TEORIA DA FIRMA:
UM TESTE EMPÍRICO COM A SUBCONTRATAÇÃO
DE ATIVIDADES JURÍDICAS

Ivan César Ribeiro

Orientador: Denisard Cnéio de Oliveira Alves

SÃO PAULO

2005

Prof. Dr. Adolfo José Melfi
Reitor da Universidade de São Paulo

Profa. Dra. Maria Tereza Leme Fleury
Diretora da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade

Prof. Dr. Eduardo Pinheiro Gondim Vasconcellos
Chefe do Departamento de Administração

Prof. Dr. Isak Kruglianskas
Coordenador do Programa de Pós-Graduação em Administração

IVAN CÉSAR RIBEIRO

**CONTRATOS RELACIONAIS E A TEORIA DA FIRMA:
UM TESTE EMPÍRICO COM A SUBCONTRATAÇÃO
DE ATIVIDADES JURÍDICAS**

Dissertação apresentada ao Departamento de Administração da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo como requisito para a obtenção do título de Mestre em Administração.

Orientador: Prof. Dr. Denisard Cnéio de Oliveira Alves

SÃO PAULO

2005

Dissertação defendida e aprovada no Departamento de Administração da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo – Programa de Pós-Graduação em Administração, pela banca examinadora:

Ribeiro, Ivan César

Contratos relacionais e a teoria da firma: um teste empírico com a subcontratação de serviços jurídicos / Ivan César Ribeiro. -- São Paulo, 2005.

85 p.

Dissertação (Mestrado) – Universidade de São Paulo, 2005
Bibliografia.

1. Empresas 2. Estrutura organizacional 3. Contratos - Análise econômica 4. Direito I. Universidade de São Paulo. Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade II. Título.

CDD – 338.7

**À minha família,
meu exemplo e inspiração.**

**À Brisa,
ainda falta quebrar um abajur
em uma briga de travesseiros.**

Agradeço ao professor e orientador Denisard Cnéio de Oliveira Alves, entusiasta do ensino e da pesquisa, pelo apoio e pela grande disposição. Agradeço ao professor Daniel Ferreira, pelas inúmeras sugestões e orientações. Agradeço ao professor Décio Zylbersztajn pela orientação inicial e definição do problema de pesquisa. Agradeço aos membros da banca de qualificação, professores Paulo Furquim Azevedo e Sylvia Saes, pela leitura atenta e inúmeras sugestões ao projeto. Agradeço ao professor Yoram Barzel, pela sugestão do teste empírico e pelas diversas outras observações ainda na época do projeto. Agradeço ainda ao professor José Eduardo Faria, Ronaldo Porto Macedo, e a professora Ana Lúcia Pastore da FFLCH-USP por todas as contribuições ainda na fase de pesquisa. Também agradeço aos participantes do Ronald Coase Institute Workshop de São Paulo, em especial aos professores Douglass North, Bernardo Muller, Lee Benham, Lee Alston, Mary Shirley, Sérgio Lazzarini, Elizabeth Farina pelas diversas sugestões feitas à primeira versão deste trabalho. Agradeço aos participantes do Grupo de Discussão de Metodologia de Pesquisa do PET-CAPES da Faculdade de Direito desta Universidade pelas sugestões no aspecto metodológico e pelas críticas aos aspectos jurídicos do trabalho. Agradeço aos pesquisadores Leandro Alexi Franco e Íris Dias Ferrão pela inestimável ajuda na pesquisa de campo, a todos os gerentes e diretores de departamentos jurídicos, bem como à todos os advogados e professores de direito que responderam às pesquisas. Agradeço à todos os professores desta casa, bem como aos funcionários dos departamentos, da biblioteca (quantos pedidos de livros e artigos em cima da hora), dos laboratórios. Agradeço à minha noiva Brisa não só pelo carinho e compreensão, mas também por todas as leituras e sugestões na elaboração da pesquisa, o que a qualifica como sócia não só no patrimônio de amor que vamos acumulando, mas também como fiadora de meu progresso acadêmico.

RESUMO

Este trabalho analisa o papel dos contratos relacionais na decisão entre a subcontratação e a integração vertical e as condições que tornam estes contratos factíveis. As proposições de Baker, Gibbons e Murphy (2002 – a partir daqui apenas BGM) e de Dixit (2004) são testadas e os resultados confirmam as principais hipóteses. Empresas podem operar através do mercado ou com um alto grau de integração vertical. No segundo caso as empresas evitam o que se chama de problemas de *hold up* – isto é, quando defrontada com a ocasião de cumprir os termos acordados no início da operação, a outra parte pode exigir termos de negociação mais onerosos, mas não tão onerosos a ponto de a primeira parte preferir abandonar os investimentos específicos que fez e negociar com terceiros. Se todos os ativos pertencerem a uma única empresa, tais problemas não existiriam, e isto explicaria a segunda opção, a operação em um alto grau de integração vertical (Williamson, 1985). Esta explicação, entretanto, não esclarece por que algumas empresas operam em redes, arranjos onde as partes permanecem entidades economicamente separadas, mas com relações de longo prazo. A Toyota e outras empresas japonesas de automóveis são o exemplo típico desta situação (Holmström, Ronerts, 1998). Os contratos relacionais ajudam a contornar as dificuldades das contratações formais, independentes de essas advirem de problemas de *holdup* ou de outra fonte. Um contrato relacional permite que as partes utilizem o conhecimento detalhado que possuem de sua situação específica e que se adaptem também às novas informações quando essas se tornam disponíveis (MacNeil, 1978). Existe uma ressalva, entretanto: os contratos não poderão ser garantidos por uma terceira parte e por isso devem ser auto-executáveis, isto é, o valor das relações futuras deve ser o suficiente para que nenhuma das partes renegue o contrato (BGM, 2002, Dixit, 2004). Mas o que faz alguns contratos falharem enquanto outros são bem sucedidos? BGM examinam o problema à luz da teoria de contratos relacionais e da teoria de direitos de propriedade. De acordo com esses autores, a integração vertical afeta a tentação das partes de renegar um dado contrato relacional. Então, em um dado ambiente econômico e institucional, um contrato relacional pode ser factível sob integração vertical e não sê-lo para transações através do mercado – e isso será particularmente verdade quando encontramos uma grande variação dos preços alternativos dos ativos transacionados nestes contratos. Esses ativos não estão restritos apenas aos físicos, e podem ser o direito a propriedade de um bem ou a discricionariedade que um trabalhador subcontratado tem sobre como alocar o seu tempo na execução do trabalho contratado (Hart, 1992). Dixit (2004) discute o papel da sinalização e dos contratos formais na manutenção desses contratos relacionais. Partindo dessas hipóteses e com base na literatura de incentivos, as proposições de BGM e de Dixit são testadas. A decisão das empresas entre contratar serviços legais através do mercado ou manter um departamento jurídico próprio podem ser explicadas principalmente pela variação dos preços dos ativos (nesse caso, o valor dos serviços legais, que pode ser expresso pela maior ou menor competição no mercado de trabalho – Bertrand, 2004), mas também pelo ambiente institucional, particularmente pelo tempo necessário para se obter uma decisão da justiça e a variação do resultado esperado. Os resultados dos testes empíricos apontam para a confirmação da hipótese principal e sugere algumas linhas de pesquisa.

ABSTRACT

This work analyzes the role of relational contracts in the decision between subcontracting or vertical integration and the conditions that make these contracts feasible. The propositions of Baker, Gibbons and Murphy (2002 – since now, just BGM) and Dixit (2004) are tested and the results are supportive to the main propositions. Firms can conduct their operations through the market or can operate in a high degree of vertical integration. In the second case firms avoid what we call “holdup” problems - that is, when it comes time to work out the terms of the deal left open at the outset, the other side might demand terms of trade that are onerous but not so onerous that the first part would willingly forfeit the value of those transaction-specific assets by taking its business elsewhere. If all this assets belongs to one firm, there is no problem at all, and that explain this second choice, the vertical integration (Williamson, 1985). This rationale, however, don’t explain why some companies operate through networks, arrangements where the parties stay economically separate entities but having long-term relationship. Toyota and others Japanese Automobile Companies are the typical example (Holmström, Roberts, 1998). Relational contracts help circumvent difficulties in formal contracting no matter if these difficulties come from holdup problems or from another source. A relational contract allows the parties to utilize their detailed knowledge of their specific situation and to adapt to new information as it becomes available (MacNeil, 1978). There is a caveat, however: they cannot be enforced by a third party and must be self-enforcing, that means, the value of the future relationship must be sufficiently large that neither party wishes to renege (BGM, 2002, Dixit, 2004). But what makes some contracts to breakdown until others goes well? BGM examine the problem in the light of relational contracts and property rights theory. According to them, integration affects the parties’ temptation to renege a given relational contract. Thus, in a given environment, a desirable relational contract might be feasible under integration but not under nonintegration – and this will be particularly true when we face a wide varying alternative prices of an asset. These assets are not restricted to physical ones, and can be even a legal title to a good or the discretion that a outsourced worker have about how to allocate his time doing the job (Hart, 1992). Dixit (2004) discuss the role of signalization and formal contracts in the maintenance of these relational contracts. Departing from these hypotheses and with ground on the incentive literature, the BGM’s and Dixit’s propositions were tested. The companies’ decision between to contract law services in the market or to employ an internal legal department can be explained mainly by the variation on assets value (in the case, the value of legal services, expressed by a greater competition degree – Bertrand, 2004), but also by the institutional environment, particularly the time to reach a decision and the variability of the expected result. The results of the empirical research confirm the main assumption and point some lines of research in the relational contracts field.

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	2
2 OS MODELOS TEÓRICOS	4
2.1 Modelo de BGM (2002)	4
2.2 O Modelo de Dixit (2004)	6
3 O MODELO EMPÍRICO	8
3.1 Introdução	8
3.2 O Trabalho do Advogado	10
3.3 Formas Contratuais	11
3.4 O Modelo Empírico	14
3.5 A Definição de Propriedade de Ativos Aplicada ao Estudo Empírico	15
4 COMPLEMENTOS AO MODELO	17
4.1 Introdução	17
4.2 A Taxa de Desconto	17
4.3 A Sinalização	17
4.4 Hipóteses da Pesquisa	18
5 AS VARIÁVEIS DE CONTROLE	20
5.1 A Estrutura de Mercado	20
5.2 Especificidade de Ativos	21
5.3 Influência Sobre o Resultado Final da Ação	21
6 A METODOLOGIA	23
6.1 População e Planejamento Amostral	23
6.2 Entrevistas, Questionários e Coleta de Informações	25
6.2.1 Coleta de Informações	25
6.2.2 Pesquisa Entre os Advogados	26
6.2.3 Pesquisa Entre as Empresas	28
6.3 Métodos de Regressão	28
7 OS RESULTADOS	32
8 REFERÊNCIAS	37
9 ANEXOS	44
9.1 Anexo 1 – Demonstrações do Modelo Básico de Baker <i>Et Al</i>	44
9.1.1 Esforço Mais Eficiente	44
9.1.2 Ação a ^{so} Maximizadora	44
9.1.3 Condição de Manutenção do Contrato de Emprego Relacional	44
9.1.4 Condição de Manutenção de Subcontratação Relacional	45
9.2 Anexo 2 – Demonstração da Extensão Institucional	47
9.3 Anexo 3 – Questionário 1	50
9.4 Anexo 4 – Questionário 2	59
9.5 Anexo 5 – Resposta das Empresas e Outros Dados	62

1 INTRODUÇÃO

Os contratos relacionais têm sido a chave para contornar os problemas surgidos quando a contratação formal não é possível. As dificuldades de observação de comportamentos e resultados entre as partes e a dificuldade de verificação do cumprimento por terceiros, por exemplo pelos tribunais, podem ser superadas através do uso desses contratos.

O surgimento de condições diferentes e a observação dos resultados do passado podem ser traduzidos em adaptações do contrato, facilmente, entretanto o quesito primordial é que esses contratos não dependam de terceiros para a sua realização. O valor da relação entre as partes deve ser suficiente para desestimulá-las a renegar seus termos. Esta definição de contratos relacionais aqui apresentada é a seguida pela literatura legal (Macneil, 1978)¹ e também a adotada por Baker, Gibbons e Murphy² (2002). Esses contratos são, por vezes, chamados de acordos ou contratos implícitos (Bertrand, 2004; Beaudry, 1991), ou auto-executáveis (Telser, 1981; Klein, 1996), ou ainda contratos implícitos auto-executáveis (Bull, 1987). O termo implícito, entretanto, pode trazer a falsa idéia de que eles serão vagos (BGM, 2002, nota 5).

A existência desses contratos coloca um desafio às teorias de limite da firma, ou ainda à decisão entre fazer ou comprar, quando eles são empregados de forma a tornar pouco clara a distinção entre empresas – o exemplo mais sonoro é o das montadoras de carros japonesas e sua relação com as empresas fornecedoras de autopeças (Holmström e Roberts, 1998).

A estrutura de propriedade dos ativos parece ter algum papel na eficiência desses contratos relacionais entre as firmas e dentro da firma, e pode apontar determinantes na escolha da fronteira da empresa. BGM (2002) reúne dois ramos da literatura de teoria da firma: o da propriedade de ativos, já seguida por outros teóricos (Grossman, Hart, 1986), e o ramo dos contratos relacionais dentro da empresa (Bull, 1987) e entre empresas (Klein, Leffer, 1981). Em suas conclusões, a variação dos preços alternativos dos insumos aumenta a tentação das partes renegarem o contrato, situação que pode ser contornada pela integração das atividades subcontratadas pela empresa. Assim, para BGM uma maior flutuação de preços leva a um menor nível de subcontratação³.

¹ Uma leitura atenta de MacNeil (1979), entretanto, pode sugerir o uso errôneo do termo por parte de economistas quando da aplicação do termo a contratos de trabalho. Em sua definição a existência de uma grande desigualdade entre as partes, como no caso de contrato de trabalho, descaracteriza o contrato relacional.

² A partir daqui referenciado apenas como BGM.

³ As conclusões do artigo lançam luz sobre o intrigante ponto apontado por Carlton (1979). O economista tenta explicar o porquê empresas neutras ao risco incorporam atividades para evitar o risco do fornecimento. Sua explicação concentra-se na rigidez de preços, que impediria a oferta de igualar a demanda, para explicar o fenômeno.

Dixit (2004) examina o mesmo problema e apresenta um modelo alternativo ao de BGM (2002). Para ele, os contratos formais funcionam como um *fall-back* aos contratos relacionais. Falhando estes últimos, as partes recorrem aos termos formais do contrato e à justiça – o contrato formal funciona assim como uma espécie de fase de punição, no caso de descumprimento do acordo informal. A impossibilidade de verificação direta dos resultados obriga a justiça a utilizar sinais, isto é, medidas que não medem diretamente o correto cumprimento do contrato, mas que guardam alguma correlação com ele.

O projeto de pesquisa está fundamentado, principalmente, no trabalho pioneiro de BGM (2002), realizando um teste empírico de suas predições e explorando ainda uma variação das extensões sugeridas por Dixit (2004), que inclui a qualidade da sinalização e o tempo para o cumprimento do contrato.

2 OS MODELOS TEÓRICOS

2.1 O modelo de BGM (2002)

A principal previsão do modelo é a de que a propriedade dos ativos vai afetar a tentação de as partes renegarem o contrato (BGM, 2002:Pg 69), facilitando ou não a criação desses contratos relacionais. Também são derivados cinco resultados relacionados, com dois de particular interesse para este trabalho:

- A integração vertical é uma resposta eficiente a uma condição de mercado para insumos com preços extremamente oscilantes (BGM, 2002, p. 76).
- A taxa de desconto afeta a eficiente distribuição dos direitos de propriedade (BGM, 2002, p. 77).

É apresentado abaixo o modelo desenvolvido pelos autores, exatamente como apresentado em BGM, com algumas explanações adicionais e a inclusão de passagens demonstrando as passagens algébricas (detalhadas no Anexo 1).

O modelo apresenta duas partes envolvidas em uma cadeia de produção. A parte *upstream* é um fornecedor de um insumo à parte *downstream*. Uma das partes possui um ativo, que pode ser uma máquina necessária à produção do insumo - este direito de propriedade sobre um ativo pode ser a mera posse do insumo propriamente dito. As partes vão comprar e vender entre si por um período indeterminado de tempo, usando uma taxa de desconto r entre cada período, com a parte *upstream* usando o ativo para produzir o insumo, que terá valor Q para a parte *downstream* e valor P em seu uso alternativo.

A cada período a parte *upstream* escolhe um vetor de n ações $a = (a_1, a_2, \dots, a_n)$ a um custo $c(a)$, ações estas que vão afetar o valor Q do insumo para a parte *downstream* e seu valor P alternativo. O valor Q será alto (Q_H) com probabilidade $q(a)$ ou baixo (Q_L) com probabilidade $1 - q(a)$ e, de modo equivalente, o valor alternativo será alto (P_H) com probabilidade $p(a)$ ou baixo (P_L) com probabilidade $1 - p(a)$. Os custos do menor esforço são padronizados para zero, assim $c(a) = q(a) = p(a) = 0$. Os valores para a parte *downstream* e os valores alternativos são tais que $Q_H > Q_L > P_H > P_L$, assim o produto sempre será vendido para a parte *downstream* e o valor alternativo, como se verá adiante, apenas melhorará a posição de barganha do vendedor. A notação para as diferenças de valores é a de $\Delta Q \equiv Q_H - Q_L$ e a de $\Delta P \equiv P_H - P_L$.

A solução mais eficiente seria a do esforço a^* que maximiza:

$$Q_L + q(a)\Delta Q - c(a) \quad (1)^4$$

A primeira situação possível é a de *spot outsourcing*, isto é, a parte vendedora possui o ativo e o vende para a parte compradora, sem a existência de nenhum contrato relacional.

Assumindo um resultado de barganha de Nash, com igual poder de negociação das duas partes, a disputa posterior pelo ganho adicional, referente à diferença entre o valor para Q_i para o comprador e o valor P_i alternativo, será eficiente e dividirá este acréscimo igualmente entre as partes. Esse excedente é de $Q_i - P_i$, com $i, j \in \{H, L\}$, e o vendedor irá escolher a ação a^{so} que maximiza:

$$\frac{1}{2}[Q_L + q(a)\Delta Q] + \frac{1}{2}[P_L + p(a)\Delta P] - c(a) \quad (2)^5$$

Chamaremos de U^{so} a utilidade esperada da solução da maximização e de D^{so} o *payoff* esperado do comprador. O excedente total nesta primeira situação é de:

$$S^{so} \equiv D^{so} + U^{so} = Q_L + q(a^{so})\Delta Q - c(a^{so}) \quad (3)$$

No segundo caso, que chamaremos de *spot employment*, o ativo pertence ao comprador, que assim não necessita pagar nada à parte *upstream*. A solução aqui é trivial, posto que a parte *upstream*, não tendo possibilidade de ganho algum por seu esforço na transação, vai colocar esforço zero, isto é, $a = 0$, e o valor do insumo será Q_L . A solução parece, à primeira vista, pior do que a situação anterior. Entretanto, se o custo do esforço para alcançar o valor alto for maior do que o aumento esperado do valor Q , a solução é preferível. A situação aqui pode refletir o problema de multitarefa de Holmström e Milgrom (1991), ou seja, de que os esforços alternativos podem ser improdutivos ou contraproducentes em relação ao aumento do valor Q , resultando que o melhor é que não haja nenhum esforço.

O terceiro e o quarto caso no artigo são os dos contratos relacionais. Na relação de emprego sob contrato relacional (*relational employment*), a parte compradora possui o ativo, entretanto vai pagar um bônus à parte *upstream*, condicionado ao valor final do bem (conforme seja Q_H , Q_L , P_H ou P_L) mais uma parcela fixa s . O contrato de relacional compensação (isto é, um contrato não possível de se garantir com o recurso aos tribunais) é:

$$(s, b_{HH}, b_{HL}, b_{LH}, b_{LL}) \equiv (s, \{b_{ij}\}) \quad (4)$$

⁴ Veja o Apêndice 1, item 4.1.1 para a demonstração.

⁵ Veja o Apêndice 1, item 4.1.2 para a demonstração.

As partes podem renegar o contrato, o comprador se negando a pagar o bônus e o vendedor se recusando a receber (ou, como o bônus pode ser inclusive negativo, se recusando a pagar ao comprador o valor relativo a uma má performance). No caso de qualquer das partes renegar o contrato, a relação será regida pelas condições *spot* pelo resto da vida. A escolha entre a relação de emprego *spot* ou a subcontratação *spot* dependerá do grau de eficiência de cada uma.

O contrato será cumprido caso:

$$\max b_{ij} - \min b_{ij} \leq \frac{1}{r}(S^{RE} - \max[S^{SE}, S^{SO}]) \quad (5)^6$$

Na última possibilidade, de subcontratação relacional, a parte vendedora possui o ativo, e veremos que o valor alternativo P afeta a tentação de renegar o contrato, que será cumprido se:

$$\max \left[b_{ij} - \frac{1}{2}(Q_j + P_j) \right] - \min \left[b_{ij} - \frac{1}{2}(Q_j + P_j) \right] \leq \frac{1}{r}(S^{RO} - \max[S^{SO}, S^{SE}]) \quad (6)^7$$

Observa-se entre (5) e (6) que a diferença se deve à existência de um valor alternativo do insumo, quando a parte vendedora é dona do ativo. Assim, a existência de uma variabilidade grande no valor alternativo P do insumo inviabiliza o contrato de subcontratação relacional.

A taxa de desconto r tem papel determinante nos modelos explorados até aqui. Sendo baixa o suficiente, as duas formas de contrato relacionais redundarão em contratos eficientes. Se a taxa de desconto r for alta, o resultado depende de se $\Delta P > \Delta Q$ - sendo maior, a integração vertical prevalecerá, caso contrário, a subcontratação prevalecerá.

2.2 O modelo de Dixit (2004)

Dixit (2004, pp 32-40) também discute a factibilidade dos contratos relacionais. Apresenta, entretanto, um modelo mais simples, alternativo ao de BGM (2002), baseado na formulação de agente de ação múltipla (*multi action agency*).

Na sua proposição, a ênfase não recai sobre a variabilidade dos preços alternativos do insumo, mas sim sobre o uso dos contratos formais como um *fall-back* dos contratos relacionais. Em seu modelo, quando não existem condições de se manter o contrato relacional, o que ocorre é

⁶ Veja o Apêndice 1, item 4.1.3 para a demonstração.

⁷ Veja o Apêndice 1, item 4.1.4 para a demonstração.

que as partes se voltam para os termos formais do contrato. A execução do contrato pela justiça não conseguirá prover as partes com o resultado que adviria do cumprimento do contrato relacional. Isso ocorre porque a justiça não consegue verificar (por questões de custo ou de falta de condições técnicas) todos os aspectos envolvidos na performance contratada. Esse problema é conhecido como a não verificabilidade dos contratos. Na impossibilidade de verificar a performance contratada diretamente, a execução do contrato pela justiça vai levar em conta algum sinal, mais ou menos correlacionado com a performance.

Por exemplo, suponha que uma empresa contratou outra para a execução de um serviço de engenharia, e que estava implícito no contrato relacional um determinado nível de qualidade. A justiça poderá não ter condições de verificar a qualidade contratada, e deverá se valer de outros indicativos do cumprimento do contrato. Prazos de entrega, materiais empregados, qualidade da mão-de-obra empregada podem dar alguma indicação, mais ou menos precisa, da qualidade do serviço executado.

O resultado é que a ameaça de se voltar aos termos formais do contrato funciona como uma espécie de punição. As partes têm um ganho do cumprimento dos termos do contrato relacional e, quando esse contrato é quebrado, passam a contar apenas com os ganhos oriundos dos termos do contrato formal. Assim, o contrato será quebrado quando o valor que cada uma das partes suporta na rodada atual do contrato relacional for superior aos retornos esperados deste mesmo contrato, se cumprido apenas em seus aspectos formais. Esse resultado pode ser expresso da seguinte forma:

$$\text{Prestação Atual} \leq \text{Valor da Perenidade do Contrato Relacional} - \text{Valor da Perenidade do Contrato Formal} \quad (7)$$

Quando o sinal for de boa qualidade (isto é, quando estiver altamente correlacionado com o nível de serviço contratado e com pequena variância), o valor da perenidade do contrato formal será maior, levando a um maior número de quebras contratuais.

No trabalho de Dixit (2004), a taxa intertemporal de descontos tem efeito semelhante à do modelo de BGM (2002). Quando o futuro tiver menos importância (taxas de desconto maiores), o valor da prestação atual terá maior peso, levando a um número maior de quebras de contratos relacionais.

3 O MODELO EMPÍRICO

3.1 Introdução

As condições para o teste das hipóteses de BGM (2002) e de Dixit (2004) são a de um mercado com diferentes variações dos preços de um insumo, com diferentes níveis de sub-contratação. Tais insumos envolvem não apenas bens materiais, mas outros direitos, como listas de clientes, direitos sobre bens e outros. Pode inclusive se referir à própria prestação de serviços. Por exemplo, com base nesta mesma literatura, Marianne Bertrand (2004) analisa a existência e perenidade dos contratos relacionais de trabalho, verificando a sua manutenção frente a variações no nível de concorrência em algumas indústrias.

Em nosso teste empírico, encontramos uma situação favorável para os testes na sub-contratação de serviços jurídicos. O exercício da profissão exige o registro prévio na seção estadual da Ordem dos Advogados e o exercício da profissão em outro Estado exige a realização de novos exames⁸. Como consequência, a relação *advogados/população do Estado* varia bastante nos 26 Estados brasileiros e no Distrito Federal (Tabela 1). Esses diferentes níveis de concorrência fariam supor que existiria um fenômeno migratório, que em última análise igualaria a concorrência em todo o território nacional.

Não é o que ocorre, entretanto. Confrontando-se os dados de 1996 com os de 2004 verifica-se que em alguns Estados houve significativo aumento da relação *advogado/habitante*, mas na maioria essa relação piorou. Verifica-se na tabela 1 que os Estados maiores e as fronteiras econômicas experimentaram aumento (ou estabilidade) dessa relação, enquanto que nos outros a relação em questão foi reduzida. Essa variabilidade torna possível a realização de um teste do tipo *cross-section*, para verificar a validade das proposições de BGM, mas também parece indicar que aspectos relacionados ao poder de monopólio da entidade de classe devem ser levados em conta.

Embora não seja um dos casos paradigmáticos⁹, a discussão dos critérios para sub-contratação de serviços jurídicos também por si só seria relevante, dados os volumes financeiros envolvidos. As discussões judiciais promovidas pelas empresas também atingem cifras impressionantes. A soma do total de valores comprometidos com discussões judiciais apenas

⁸ Na realidade, a seção estadual da Ordem dos Advogados à qual é submetido o pedido de registro deve validar ou não os exames feitos na seção de origem, podendo exigir a realização de novos exames. Também é limitado o número de ações em que o advogado poderá atuar com o novo registro.

⁹ Os testes empíricos em geral examinam a subcontratação de serviços de transporte, caso paradigmático nesta área de incentivos (Arruñada *et al*, 2004; Baker, Hubbard, 2003, Nickerson, Silverman, 2003).

nos dez maiores grupos de capital aberto alcança a cifra de R\$ 59,017¹ bilhões, correspondendo a 175% do lucro líquido de todas estas empresas (em um ano em que os 300 maiores grupos dobraram os seus lucros em relação ao ano anterior) e a 27% de seu patrimônio líquido. Refere-se a um sistema que move o serviço público da justiça, responsável por um orçamento de R\$ 28,58 bilhões em 2002 (Ministério da Justiça, 2004).

Tabela 1 – Advogados/Habitantes (mil)

Estado	Número Absoluto		Advogados/Mil		Variações	
	1996	2004	1996	2004	Variação	Variação %
Acre	1080	1106	2,16	1,75	-0,40	-18,74
Alagoas	5040	3399	1,89	1,14	-0,75	-39,75
Amazonas	2970	2283	1,21	0,73	-0,48	-39,74
Amapá	270	588	0,67	1,07	0,40	59,90
Bahia	12600	10552	0,99	0,77	-0,22	-22,21
Ceará	11970	7391	1,73	0,93	-0,80	-46,43
Distrito Federal	12240	10764	6,52	4,72	-1,80	-27,67
Espírito Santo	7830	5234	2,74	1,56	-1,18	-43,10
Goiás	12240	10815	2,64	1,96	-0,67	-25,57
Maranhão	3150	3201	0,59	0,53	-0,06	-10,63
Minas Gerais	44370	41128	2,62	2,17	-0,46	-17,50
Mato Grosso do Sul	5400	5412	2,75	2,43	-0,32	-11,73
Mato Grosso	6120	3942	2,68	1,43	-1,24	-46,40
Pará	7020	6132	1,24	0,90	-0,35	-27,95
Paraíba	5040	4205	1,51	1,18	-0,33	-22,10
Pernambuco	15750	11375	2,11	1,37	-0,74	-35,21
Piauí	2520	2095	0,93	0,70	-0,23	-24,72
Paraná	24480	23735	2,68	2,34	-0,34	-12,54
Rio de Janeiro	78300	78876	5,78	5,19	-0,59	-10,18
Rio Grande do Norte	3150	3474	1,21	1,17	-0,04	-3,41
Rondônia	945	1547	0,75	0,99	0,24	31,58
Roraima	270	344	1,06	0,90	-0,16	-15,09
Rio Grande do Sul	41310	32875	4,23	3,06	-1,17	-27,57
Santa Catarina	10710	11228	2,16	1,94	-0,22	-9,98
Sergipe	3780	1824	2,28	0,94	-1,34	-58,67
São Paulo	130500	151927	3,76	3,81	0,06	1,59
Tocantins	945	1244	0,87	0,99	0,11	12,68
NORTE	13500	13244	1,16	0,92	-0,24	-20,8
CENTRO-OESTE	36000	30933	3,34	2,42	-0,92	-27,54
SUDESTE	261000	277165	3,83	3,58	-0,25	-6,58
NORDESTE	63000	47516	1,39	0,94	-0,45	-32,2
SUL	76500	67838	3,21	2,55	-0,66	-20,55
TOTAL	450000	436696	2,82	2,40	-0,41	-14,68

Fonte: Conselho Federal da OAB (1996, 2004) para os dados sobre a quantidade de advogados em 1996 e 2004, IBGE (2004) para dados da população e cálculos do autor para as proporções.

3.2 O Trabalho do Advogado

O acompanhamento de processos judiciais é uma tarefa submetida a uma rígida disciplina estabelecida nos códigos de processo e em outras fontes. A não observância de determinados procedimentos, prazos e regras pode levar, inclusive, uma parte que tenha razão a perder uma causa. Certos atos têm época e prazo certo para serem feitos sob a pena de, não realizados, sofrerem a preclusão¹⁰. Existe a intimação para a grande maioria dos atos que exige a intervenção das partes (por meio de seus advogados), podendo tal intimação ser pessoal, quando um oficial de justiça procura a parte ou o advogado da parte, ou por publicação. A publicação se dá normalmente através dos Diários Oficiais, mas em alguns casos se dá através de edital afixado na vara, junta, turma ou assemelhado, através da intimação nos próprios autos do processo, em audiências e em outras poucas formas.

Mesmo com essas intimações, o acompanhamento do caso exige idas, por vezes diárias, ao fórum¹¹ em que tramita a causa. Isso ocorre porque muitos andamentos são anotados apenas no processo. Mesmo as intimações que são publicadas podem ser consultadas no processo com bastante antecedência, aumentando o prazo que o advogado tem para responder às solicitações do juiz da causa. Apesar dos recursos de acompanhamento através da Internet, ainda existe grande vantagem em se acompanhar o caso diretamente nos fóruns.

O atendimento das solicitações do juiz e dos quesitos da lei pode se dar em vários níveis. O advogado pode se limitar ao estritamente necessário e trabalhar com peças processuais¹² padronizadas, ou pode apresentar peças processuais mais personalizadas ao caso, pode ainda promover recursos que questionam a forma de conduzir o processo pelo juiz da causa¹³ e fazer intervenções pessoais e orais junto a este - por exemplo, através do recurso do “memorial”, onde o advogado faz um resumo da ação e depois o expõe reservadamente para cada juiz, desembargador ou ministro do órgão que está julgando a causa. Em outras situações, também é comum a comunicação direta com o juiz, discutindo providências do processo, eventualmente apontando falhas e omissões, ou solicitando que se adiantem despachos

¹⁰ Termo técnico para o perecimento do direito de proceder a determinado ato no processo.

¹¹ Por simplificação será usado o termo “fórum” como a referência genérica ao local de tramitação da ação, quer se trate de fórum, tribunal ou mesmo uma instância administrativa e, dentro desses, para nos referirmos a vara, juízo, junta, turma, câmara e outras tantas denominações.

¹² Aqui também será feita uma nova simplificação, chamando de peça processual a qualquer petição feita ao juiz da causa, quer se trate de uma inicial, uma contestação, réplica, recurso de apelação ou de qualquer outra natureza.

¹³ São os embargos, agravos, correições e recursos de diversas naturezas, atacando os despachos e decisões interlocutórias.

simples¹⁴, ou simplesmente para discutir o caso. Não se trata em nenhum caso de corrupção ou tráfico de influência, sendo uma prática comum e habitual, ainda que não prevista na legislação.

Todas essas intervenções, por certo, têm impacto sobre a decisão em cada caso e, como será discutido no modelo teórico, são a mais pura expressão do conceito de nível de esforço no processo judicial.

Outro aspecto importante é o da evolução do processo e da especialização da justiça. A maioria das ações corre na Justiça Comum Estadual.

Questões que envolvam como parte a União ou autarquia federal tramitam na Justiça Federal (não existe justiça municipal), e as varas da Justiça Federal são em geral especializadas, existindo as criminais (para crimes federais), as de execuções fiscais (genericamente para cobrança de tributos) e as cíveis. As ações trabalhistas correm em uma especialização da Justiça Federal, a Justiça do Trabalho. O tempo esperado para julgamento das ações judiciais varia em cada uma dessas especialidades da justiça e entre os Estados.

3.3 Formas Contratuais

Os honorários cobrados por advogados e escritórios são fixados livremente entre as partes, seguindo as orientações quanto a valores mínimos fixados pela Tabela de Honorários da OAB. A não obediência aos valores fixados na tabela é falta ética¹⁵. Cada tipo de ação tem um valor diferente.

Os honorários podem ser contratados na forma de um valor fixo pela ação, a ser pago em um número fixo de parcelas ou na forma de parcelas associadas com fases do processo (e.g. uma parcela na contratação, uma na decisão de primeiro grau e uma no trânsito em julgado da decisão de segundo grau). O contrato de honorários pode prever o pagamento de uma mensalidade fixa durante o tempo de tramitação do processo.

¹⁴ Por vezes se ouve, para todas essas intervenções, a alcunha jocosa de “embargos auriculares”.

¹⁵ Estatuto da Advocacia – Lei 8.906/94 em seu Artigo 22, parágrafo 2º. Também no Código de Ética e Disciplina da OAB em seu artigo 39 temos que: “**Art. 39.** A celebração de convênios para prestação de serviços jurídicos com redução dos valores estabelecidos na Tabela de Honorários implica captação de clientes ou causa, salvo se as condições peculiares da necessidade e dos carentes puderem ser demonstradas com a devida antecedência ao respectivo Tribunal de Ética e Disciplina, que deve analisar a sua oportunidade.”.

Os honorários podem incluir uma taxa de sucesso¹⁶, definida em geral como uma parcela do resultado obtido, quando a empresa é a autora da ação, ou uma parcela da economia obtida em relação ao pedido da parte contrária, quando a empresa é ré na ação.

A questão do cálculo da economia obtida, por vezes, é problemática. Ao se propor uma ação é necessário estabelecer a equivalência do pedido em termos monetários, expresso no “valor da causa”. As custas judiciais são fixadas em função desse valor da causa, e são adiantadas pelo autor da ação¹⁷, e em diversos casos, a lei fixa qual deve ser o valor da causa - por exemplo, nas cobranças de título, o valor é o do título em questão. Nas ações de despejo, é o equivalente a doze vezes o aluguel mensal.

Entretanto, nos casos em que o valor não é fixado por lei, a parte tende a subestimá-lo, para economizar no recolhimento de custas. Nos casos que envolvem a cobrança de danos morais, é comum se fazer referência à estipulação do valor apenas na sentença, deixando então esta parcela de compor o valor da causa. No extremo oposto, quando a parte não arca com essas custas, tende a superestimar o valor da ação. É conhecida a prática de advogados trabalhistas de, em uma reclamação trabalhista, exigir diversos direitos a que o trabalhador não faz jus e também de superestimar os valores das parcelas devidas.

Além da “quota litis”, o contrato de honorários pode fazer referência aos honorários de sucumbência. Quando uma ação judicial chega ao fim, o juiz, em sua sentença, fixa também a porção de honorários que uma parte deverá pagar à outra, parcela a que se denomina de “honorários de sucumbência”. O Brasil, neste quesito, adota o que seria o modelo inglês, em que a parte perdedora paga as despesas com o processo da parte ganhadora. Entretanto, o juiz fixa com alguma liberdade esses valores, que não necessariamente guardam alguma relação com os verdadeiros estipêndios que cada parte fez no processo judicial.

Em tese, esses honorários seriam um direito exclusivo do advogado, e não pertenceriam à parte. O certo é que não só a prática, como mesmo os tribunais acabam por proclamar a sucumbência como um direito da parte - a mais recente súmula do STJ, de número 306, garante a cada uma das partes compensar os honorários de sucumbência, como se tratasse de

¹⁶ A literatura de “law and economics” americana se debruça com frequência sobre a questão do pagamento de taxas de sucesso (“success fee”) ou de honorários por hora trabalhada (Rubinfeld; Scotchmer, 1993; Polinsk; Rubinfeld, 2003).

¹⁷ O valor em geral é de 1% deste valor da causa, sujeito a um piso em alguns tribunais.

direito das partes e não dos advogados¹⁸. Certo também é que, em mais de uma oportunidade, a destinação incerta dos honorários de sucumbência provocou incerteza na contratação de serviços advocatícios – diversas leis estaduais e municipais têm determinado que os honorários de sucumbência deveriam, nos casos de advogados trabalhando como funcionários em empresas públicas, ser destinados aos advogados. Em uma das empresas entrevistadas, o movimento rumo à terceirização dos serviços jurídicos foi atribuído ao temor de que o entendimento fosse estendido ao setor privado. O Estatuto da Advocacia (Lei 8.906/94) determina em seu artigo 38 que os honorários de sucumbência não constituem verba trabalhista, mas são devidos ao advogado e devem constituir um fundo a ser repartido, conforme regra fixada na mesma lei.

Uma terceira modalidade de cobrança é a fixação de uma taxa por hora trabalhada nos casos do cliente. Prática comum no mercado americano, não encontra muitos seguidores no Brasil. Nos casos em que é adotada, por vezes, verifica-se uma limitação quanto ao número máximo de horas a serem cobradas por mês, além de uma clara definição das ações submetidas a essa forma de cobrança. Tal forma também é usada para a advocacia consultiva.

Entre as empresas, para as chamadas “ações de massa”, a forma mais comum de terceirização é a chamada advocacia de partido. Termo que se aplica, ao menos nas empresas pesquisadas, às ações que cuidam de assunto semelhante, e em número considerável. Em geral, estão nesta categoria as ações de consumidor, as ações de cobrança, as trabalhistas e alguns outros grupos, dependendo da área de atuação da empresa. Nesta forma, o escritório recebe um valor fixo por mês para administrar um número máximo de processos. Por exemplo, um escritório poderia receber R\$ 5 mil por mês para administrar cerca de 100 processos. Esses contratos prevêem uma renegociação de valores caso o número de processos flutue expressivamente para cima ou para baixo.

Mesmo os contratos com base em um valor mensal fixo podem incluir uma *quota litis*, ou seja, a participação no resultado ou economia conseguido para o cliente. A contratação nesses casos poderá prever ainda a destinação dos honorários de sucumbência (ou parte destes) para o advogado.

A advocacia de partido, em sua forma mais simples (ou seja, o pagamento de um valor fixo por processo por mês), guarda uma similaridade muito grande com a condição do assalariado.

¹⁸ “Os honorários advocatícios devem ser compensados quando houver sucumbência recíproca, assegurado o direito autônomo do advogado execução do saldo sem excluir a legitimidade da própria parte.”, Súmula 306, DJ DATA:22/11/2004.

3.4 O Modelo Empírico

O advogado pode exercer o seu trabalho em dois níveis de esforço, um baixo, situação em que se atém a atender às solicitações do juiz e ao básico exigido na lei processual, de forma a evitar apenas o fim prematuro do processo (por exemplo, vai evitar perder algum prazo legal e observar a juntada dos documentos mínimos e dos procedimentos obrigatórios na propositura das ações e no seu seguimento) e um nível alto de esforço, situação na qual age diligentemente, consultando o processo diretamente nos fóruns para se antecipar aos movimentos da outra parte, promovendo recursos contra decisões interlocutórias, fazendo gestões pessoais junto ao juiz da causa, propugnando pelo julgamento antecipado ou, no sentido inverso, pela produção de mais provas, tudo em acordo com o objetivo pretendido na ação.

Para cada um desses esforços a recompensa poderá ser um incentivo de maior ou menor potência. Pagamentos relacionados com o resultado da ação, como por exemplo as cláusulas de *quota litis* ou a definição da destinação da sucumbência, são claramente os incentivos de maior potência. No caso da taxa de sucesso, o valor da participação no resultado também poderá ser maior ou menor, resultando novamente em diferentes níveis de potência de incentivos. A advocacia de partido e o advogado assalariado são os casos de incentivos de baixa potência.

O resultado da ação vai depender em parte do esforço, e em parte da variabilidade que a norma legal traz para cada tipo de caso. A variabilidade diz respeito não apenas a uma maior ou menor probabilidade de ganho da ação, mas também ao valor do ganho (ou condenação). Uma ação de cobrança fundada em título extrajudicial terá uma probabilidade maior de sucesso e terá um valor menos variável (em geral, pequenas flutuações em torno do valor deste título) do que uma ação que discute as obrigações envolvidas em um contrato. Este último terá uma variabilidade ainda assim menor do que, por exemplo, discussões que envolvam direitos controversos de legislações ainda não sedimentadas. Seria o caso, por exemplo, de uma ação de reparação de danos que envolvessem o chamado dano moral (nesta área existe grande flutuação das decisões e uma evolução dos entendimentos no sentido de favorecer a vítima). A variabilidade terá impactos na qualidade dos sinais envolvidos nos contratos de serviços jurídicos e, em consequência, sobre a decisão de se utilizar incentivos de maior ou menor potência.

Outra extensão importante é a derivada dos modelos de multitarefa (Holmström; Milgrom, 1994). Se o agente gasta seu tempo entre duas atividades e existem duas medidas de

performance, o princípio da *compensação equilibrada* diz que, se desejarmos que o trabalhador se esforce nas duas atividades, o retorno marginal do esforço deverá ser igual em ambas. Se uma das atividades tiver um retorno marginal inferior ao da outra, essa atividade será realizada com o mínimo de esforço possível. Baker e Hubbard (2001) nos dão o exemplo de um vendedor que recebe altas comissões de vendas, mas que também está incumbido de prestar serviços de pós-venda. A tendência é que este vendedor negligencie as atividades de pós-venda. Estas considerações quanto ao problema dos incentivos em caso de multitarefa é que tornam problemático oferecer incentivos de baixa potência (no limite, pagamentos fixos) para, por exemplo, um vendedor de fora da firma. Esse vendedor possivelmente vai empregar o seu tempo realizando vendas de outros produtos, que ofereçam maiores incentivos (Holmström; Roberts, 1998). Isto equivale a dizer que, caso os incentivos sejam fixos, a probabilidade é a de que a atividade seja abrigada dentro da empresa.

Essa possibilidade resolve um importante problema na pesquisa. O registro das condições de contratação dos escritórios pelas empresas, com as informações quanto ao pagamento de bônus (ou *quota litis*) não estão disponíveis, e não é possível encontrar um indicador direto da existência de um contrato relacional entre as empresas e escritórios subcontratados. Entretanto, se é certo que o uso de incentivos de baixa potência vai levar à internalização da atividade, então um efeito de segunda ordem da quebra dos contratos relacionais é uma maior proporção de contratos dentro da empresa.

Por fim, a partir do modelo básico de assimetria de informação e responsabilidade limitada, conseguimos uma extensão que mostra que, se aumenta o prazo para que se tenha uma decisão judicial, reduz-se a probabilidade de um contrato de incentivos (a demonstração dessa extensão foi desenvolvida neste trabalho e pode ser conhecida no anexo 7.2). O tempo de duração das ações judiciais varia bastante entre os Estados, em especial na justiça comum. Especialmente entre São Paulo e Rio de Janeiro, onde está disponível a maior parte da amostra de empresas a se pesquisar, esses tempos variam de uma estimativa de 7 meses no Rio de Janeiro para uma de sete anos em São Paulo (EXAME, 2004, p. 40).

3.5 A Definição de Propriedade de Ativos Aplicada ao Estudo Empírico

A aplicação do modelo de BGM (2002), com a abordagem de contratos relacionais considerando os direitos de propriedade, envolve primeiro definir o conceito de propriedade no caso dos serviços jurídicos. A firma é constituída pelos ativos não-humanos, o que envolve

não só bens físicos e tangíveis (Hart, 1992, Baker; Hubbard, 2001) como equipamentos, estoques, prédios, dinheiro, mas também bens não tangíveis como listas de clientes e direitos emanados de contratos transferíveis (patentes, direitos autorais, direitos e obrigações definidas em contratos).

Grossman e Hart (1986) definem a firma como sendo o conjunto de ativos sob a mesma propriedade. Se dois diferentes ativos têm o mesmo dono, constituem uma única empresa, e com dois donos diferentes temos duas empresas. A propriedade aqui é definida em termos de direitos residuais, ou seja, é possuidor de um bem aquele que pode determinar livremente o uso do ativo nas situações não cobertas pelos contratos. A alocação desses direitos vai definir a melhor alternativa para a provisão de incentivos na ausência de contratos completos.

Nos casos de subcontratação, o escritório encarregado do processo é definido como o “dono” do processo judicial. A possibilidade de determinar quem irá executar a tarefa, como será conduzido o processo, que estratégias serão utilizadas e demais decisões tornam esses advogados externos, pagos com base em um contrato de partido, mais donos da ação do que um advogado empregado em um departamento jurídico de empresa.

A apropriação de uma maior ou menor porção do resultado, no caso dos contratos de honorários com taxas de sucesso, determina também uma maior ou menor posse do processo judicial pelo advogado. Contra o desempenho Q nos processos de uma empresa A , o fornecedor do serviço pode desenvolver um esforço P voltado para aumentar o valor de mercado de seus serviços. Essa atividade P pode ser a simples prospecção de clientes, de sorte a mostrar a esta empresa A que existem outros clientes que concorrem pelos mesmos serviços, ou mesmo o esforço em processos destes outros clientes, que vão trazer uma reputação maior para o escritório.

A natureza do trabalho é a de prestação de serviços, e assim a variabilidade de preços se refere, em nosso caso, a variações no valor da prestação de serviços. Seguindo a linha perseguida por Bertrand (2004), a maior variabilidade desses preços poderá estar associada a flutuações no nível de concorrência nesse mercado de trabalho. Uma maior flutuação na relação de advogados por população, isoladas as influências endógenas, vai levar a essa indesejada flutuação de preços, danosa aos contratos relacionais de subcontratação.

4 COMPLEMENTOS AO MODELO

4.1 Introdução

A aplicação do modelo ao mercado de serviços jurídicos não é imediata. A taxa de desconto intertemporal que traz o contrato relacional à valor presente tem um significado que precisa ser esclarecido e implica uma extensão dos modelos básicos de incentivos. A variabilidade do preço alternativo P precisa ser definida no contexto de um contrato de prestação de serviços, e por fim é preciso considerar que, eventualmente, a observação do resultado final não é direta, existindo por vezes sinais, em lugar de um resultado mensurável.

4.2 A Taxa de Desconto

A taxa de desconto r usada nos modelos para trazer a valor presente o fluxo de receitas do contrato relacional pode ser interpretada como uma taxa de juros, que reflete apenas a diferença de valor do dinheiro ao longo do tempo. Uma segunda interpretação é a já prevista nos modelos de Organização Industrial (Rotemberg, Saloner, 1986), segundo a qual a taxa reflete a probabilidade de as partes rescindirem o contrato em cada período k .

Uma terceira hipótese, referente à prestação de serviços de contencioso jurídico, é a de que ela reflete a variação do resultado das ações judiciais em função do tempo em que a decisão é proferida. A cada período k existe uma evolução da interpretação legal, que torna o resultado de cada ação judicial menos previsível.

A desvalorização do valor atribuído ao bônus quando da resolução do contrato torna necessário o aumento do valor do bônus a ser pago, para que se induza o esforço adequado¹⁹.

4.3 A Sinalização

O valor Q do insumo dentro da relação contratual e seu valor alternativo P são relacionados diretamente com o esforço da parte vendedora, atingindo seus valores altos e baixos, de acordo com as possibilidades q e p . No caso das ações judiciais, o seu resultado deve ser entendido mais como um sinal desse esforço, submetido a diversas outras influências exógenas.

Se retomarmos as duas condições de equilíbrio dos contratos relacionais (5) e (6), respectivamente, para o contrato de emprego e para o de subcontratação, teremos:

¹⁹ Veja a demonstração desta extensão ao modelo básico de incentivos sob responsabilidade limitada e assimetria de informação no apêndice 2.

$$\max b_{ij} - \min b_{ij} \leq \frac{1}{r}(S^{RE} - \max[S^{SE}, S^{SO}]) \quad (8)$$

$$\max \left[b_{ij} - \frac{1}{2}(Q_j + P_j) \right] - \min \left[b_{ij} - \frac{1}{2}(Q_j + P_j) \right] \leq \frac{1}{r}(S^{RO} - \max[S^{SO}, S^{SE}]) \quad (9)$$

Dado que o *surplus* é a soma dos *payoffs* do comprador e do vendedor:

$$S^R \equiv D^R + U^R \quad (10)$$

U^R denota a utilidade do vendedor, sendo esta determinante do valor alcançado pelo lado direito das duas inequações de equilíbrio. Se esta utilidade for reduzida em função de qualquer fator, a condição de equilíbrio somente se dará em patamares menores.

A exploração da idéia de sinalização em contratos de incentivos leva em conta a variabilidade dos sinais. Holmström e Milgrom (1991), na sua formulação do princípio da informação incluída na discussão da potência de incentivos, sugerem um modelo em que o indicador do esforço e do agente é dado por $z = e + x$, onde x é uma variável aleatória, e por y , uma variável correlacionada com x e não afetada por e . O contrato tem a forma linear:

$$w = \alpha + \beta(z + \gamma y) \quad (11)$$

Onde w é o salário, α a parte fixa e β a intensidade ou potência dos incentivos. O resultado final de seu artigo conclui que quanto maior a variabilidade, menor a potência dos incentivos. Milgrom e Roberts (1992) também expõem resultado semelhante, analisando um contrato linear e um agente com um coeficiente de aversão ao risco constante.

Os modelos que terão particular interesse em nosso estudo são os que incluem algum tipo de sinalização quanto ao esforço do agente. Sinais são eventos observáveis que guardam alguma correlação com o esforço do agente, isto é, fornecem pistas quanto ao seu esforço. Holmström e Milgrom (1991) formularam o teorema da estatística suficiente, segundo o qual qualquer sinal que seja informativo deverá ser incluído no contrato. A variabilidade desse sinal importa, e outra derivação que se obtém é a do chamado *princípio da informação*, segundo o qual se devem usar medidas de performance que reduzam a variabilidade da remuneração e minimizar o peso das variáveis que aumentam esta variabilidade.

4.4 Hipóteses da Pesquisa

Com base nos modelos teóricos discutidos, as variáveis a serem testadas para cada uma das hipóteses podem ser definidas da forma a seguir:

H_A: A maior variabilidade do nível de concorrência no mercado de serviços jurídicos (i.é, o módulo da variação percentual da relação advogados/população) leva a uma chance menor de subcontratação.

H_B: Um tempo esperado para a duração da ação judicial maior leva a uma chance menor de subcontratação.

A hipótese de que a maior qualidade do sinal, isto é, a maior correlação do sinal com o nível de esforço do agente levaria a um menor nível de subcontratação, foi testada²⁰. Entretanto as dificuldades de medição desse quesito acabaram por tornar incerto se a falta de significância encontrada nas regressões decorre de mero erro de medida ou se inexistia a relação pretendida.

Duas outras hipóteses alternativas também usaram as medidas obtidas através das pesquisas de opinião (seção 6.1 infra). A primeira delas é a hipótese clássica de Williamson (1985), de que uma maior especificidade do ativo humano levaria a um maior degrau de verticalização. A segunda hipótese é a de Barzel (1987, p. 80), de que a parte com mais condições de afetar o resultado do empreendimento conjunto teria os direitos residuais sobre seus ativos. A hipótese explicitamente prevista por Barzel é a de que em um processo judicial que dependa mais da atuação do advogado (matéria de fato) do que da atuação pregressa da empresa (matéria de direito) seria subcontratado, enquanto que na situação inversa o processo seria administrado por um advogado interno. Todos os testes considerando a especificidade de ativos e a maior dependência de matéria de direito não foram significativos, sendo certo que pode haver influência de erros de medida.

H_C: A pior qualidade do sinal usado para medir a performance (isto é, a menor correlação do resultado da ação judicial com o esforço do advogado) levará a um menor nível de subcontratação.

²⁰ No modelo de Dixit (2004) o sinal era usado pela justiça na garantia do contrato formal. Neste caso um sinal de melhor qualidade implicava menos contratos relacionais. A variação na qualidade do sinal, nesta situação, tem papel similar ao da variação do preço alternativo no modelo de BGM (2002). No nosso caso, o sinal escolhido (o resultado da ação) é utilizado para garantir não o contrato formal, mas sim o contrato relacional. Em nosso teste, portanto, uma melhora na sinalização tornaria a situação do contrato relacional melhor. Os testes empíricos levaram ao sinal predito, mas a significância não alcançou um nível adequado, embora estivesse bastante próximo.

5 AS VARIÁVEIS DE CONTROLE

5.1 A Estrutura de Mercado

Os dados da tabela 1 apontam indícios do exercício de poder de monopólio por parte da Ordem dos Advogados do Brasil. Em diversos Estados, a relação advogados/população decresceu, não só em função do aumento da população, mas também pela redução do número total de advogados licenciados. Muito da literatura de organização industrial se detém sobre as manifestações de poder de monopólio das entidades profissionais (Tirole, 1989, Pagliero, 2005), encontrando-se evidência empírica de esforços para limitar a entrada, reduzir a concorrência e aumentar ganhos.

O histórico da regulação da atividade dos advogados parece apontar na mesma direção, e a redução do número de advogados em todo país²¹, mais acentuada em alguns Estados do que em outros, não é o único indício. As mudanças na forma de acesso à profissão²², o aumento das anuidades e o aumento do grau de exigência dos exames da Ordem também têm grandes efeitos como barreiras de acesso²³.

A Ordem dos Advogados parece insurgir-se contra a precarização da profissão pelo excesso de profissionais, e a condição pior parece ser a do advogado assalariado. Segundo o apurado nas entrevistas, as empresas em geral se apropriam, por exemplo, dos honorários de sucumbência dos advogados assalariados²⁴.

Tudo isso somado, é de se considerar a hipótese de que, havendo maior poder de mercado por parte da Ordem dos Advogados, será maior o grau de terceirização. A inclusão de variáveis que procurem medir o maior ou menor poder de mercado se faz necessária. O crescimento da relação advogados/população pode indicar poder de mercado²⁵, assim como variáveis que meçam o maior dinamismo de uma economia (como PIB *per capita*, taxa de escolaridade e taxa de população urbana/rural). A variável PIB *per capita* e tamanho absoluto do mercado

²¹ Eles eram 450 mil em 1996, de acordo com pesquisa do instituto Vox Populi, somando apenas 436 mil em 2004.

²² Até a pesquisa de 1996, dois terços dos advogados conseguiram a licença através do mero estágio registrado na Ordem dos Advogados, enquanto que menos de um terço o fizeram através do exame. A possibilidade de ingresso na profissão através do estágio foi extinta, e hoje quase a totalidade dos ingressantes o faz através do exame da Ordem dos Advogados.

²³ Este parece ser o sentido de projetos como o aumento do tempo para a graduação em Direito (de cinco para sete anos) e a exigência de a OAB ter palavra final na aprovação de novos cursos de Direito. O crescente número de reprovações no exame, que em São Paulo chega a 92% dos inscritos (OAB São Paulo, 2005), parece estar mais relacionado com a limitação do acesso do que com o controle da qualidade do profissional.

²⁴ Vide nota 18 supra.

²⁵ A hipótese principal de BGM é expressa pela maior ou menor variação, sendo assim expressa pela flutuação da relação advogados/população tomada em módulo.

também pode ser explicativa de um crescimento da concorrência, ao estimular a migração. Se o déficit de advogados em um mercado pequeno e pobre, somado à existência das barreiras de entrada colocadas pela Ordem dos Advogados, não for suficiente para promover a migração de advogados, a mesma hipótese talvez não se aplique aos grandes mercados nos Estados de maior riqueza.

5.2 Especificidade de Ativos

A explicação tradicional, de especificidade de ativos levando a uma possibilidade de *hold up* pode explicar a opção pela contratação de advogados assalariados, ao invés da sub-contratação. Áreas muito específicas do Direito, com demanda por serviços de um número pequeno de empresas, pode levar a que os advogados resolvam não se especializar nessas áreas. A empresa então deverá contratar advogados para essas áreas e treiná-los.

Assim, áreas muito específicas exigirão advogados internos e áreas mais gerais serão sub-contratadas.

5.3 Influência Sobre o Resultado Final da Ação

Barzel (1997, p. 80), ao analisar em um empreendimento conjunto o papel da alocação dos direitos de propriedade para que se alcance um resultado eficiente, defende a tese de que a parte que mais afeta a variabilidade desse resultado deve arcar com as conseqüências de suas ações, na qualidade de beneficiário residual do empreendimento (expressão aqui utilizada para o termo *residual claimant*, comum na literatura de Barzel e de outros teóricos da linha de Direitos de Propriedade, nomeadamente Hart, Grossman, Holmström, Milgrom e Roberts).

Analisando as possíveis situações de aplicação da teoria, Barzel (1997) faz a sugestão de um modelo testável sobre a escolha da forma de contratação de serviços jurídicos. Sua previsão é de que quanto mais o comportamento da parte afeta o resultado da ação (ou, dito em linguagem mais jurídica, quanto mais depender de matéria de fato), maior a participação da parte no resultado e, portanto, maior a probabilidade de que o caso seja defendido por um advogado interno remunerado na base de um salário fixo. Quanto mais o resultado depender dos argumentos jurídicos (ou quanto mais depender de matéria de direito), maior a

probabilidade de que o caso seja defendido por um advogado externo, remunerado por uma taxa de sucesso²⁶.

A proposta de Barzel (1997) apresenta a dificuldade da relativa falta de formalização para o seu teste. O ramo da literatura desenvolvido por Grossman e Hart (1986; Hart, 1995)²⁷ parte da mesma premissa da alocação de direitos de propriedade com maior formalização, o que amplia as possibilidades de testes empíricos. Entretanto, sendo possível determinar a maior dependência de matéria de fato ou de direito será possível o controle para essa hipótese também.

²⁶ “The model here is testable. For instance, it yields a prediction as to the type of legal services one is to employ. In the case of someone who seeks such services, the more he or she can affect the outcome by his or her own behavior, the greater is that person’s expected share in outcome variability. Thus, an explicit dispute about money between a firm and a party it deals with that depends primarily on the legal aspects of the argument is expected to be handled by an outside lawyer on a contingency fee basis, not by the firm’s own in-house counsel.” in **Economic Analysis of Property Rights**, Barzel, Yoram, Cambridge University Press, 1997, p. 80.

²⁷ Barzel (2001) é bastante crítico quanto a estes modelos. Segundo ele, a premissa de que o reclamante residual poderá exercer integralmente os seus direitos não é razoável, pois a indeterminação presente no contrato vai fazer emergir uma disputa pelos direitos residuais de cada característica do bem.

6 A METODOLOGIA

6.1 População e Planejamento Amostral

A principal população a se determinar é a que comporá a base de empresas que serão analisadas. A inclusão de pequenas e médias empresas coloca dois problemas adicionais para a análise: o da aversão ao risco e o de considerações de escala.

Em empresas menores, a suposição de neutralidade ao risco não é aceitável, posto que, nesses casos, a identificação da empresa com o seu dono é grande, podendo transparecer um comportamento de aversão ao risco. A consideração da preferência pelo risco como um dado do problema apenas vai adicionar respostas quanto à divisão de risco entre agente e principal, não apresentando maiores contribuições para o estudo.

O problema da escala se mostra também relevante. Pequenas empresas têm um número menor de ações judiciais, e poderiam não ter escala para manter um departamento jurídico próprio. Williamson (1985:92) discute a possibilidade de vencer o obstáculo da falta de escala interna pela venda do excesso de capacidade para compradores externos. Não parece plausível, entretanto, a hipótese de uma empresa pequena montar um departamento jurídico para atender a uma pequena demanda interna e vender o excesso de capacidade (isto não significa que em alguns casos, quando há sinergia do trabalho do advogado com outros setores, o fenômeno não possa ocorrer – caso das imobiliárias, escritórios de contabilidade e outros pequenos negócios).

O problema da escala não ocorre na mão inversa. O fato de uma empresa ter um número grande de ações judiciais não implica obrigatoria internalização da atividade, como foi ouvido diversas vezes de gerentes de departamentos jurídicos de empresas. Esta escala tanto existe para que se monte um departamento jurídico interno quanto para que se obtenha um preço melhor de um prestador de serviços²⁸.

Assim, a população da pesquisa será a das grandes empresas, excluindo-se as pequenas e médias. Para garantir a uniformidade dos critérios de classificação, a amostra foi escolhida da lista dos 300 maiores grupos do Balanço Anual, da Gazeta Mercantil, complementada em alguns Estados por empresas da lista das 100 maiores por região, da mesma edição do Balanço Anual. Foram entrevistadas 48 empresas nos 26 Estados e no Distrito Federal, e

²⁸ Este ponto me foi apontado pelo Prof. Barzel, em uma das discussões do projeto.

obteve-se a resposta do questionário completo de 27 empresas em 22 Estados²⁹, incluindo-se empresas dos setores de agricultura, alimentos, eletroeletrônico, turismo, telecomunicações, papel e celulose, comércio varejista, energia elétrica, metalurgia, mineração, química, petroquímica, siderurgia, automobilística e outras^{30 31}.

Como em cada empresa os critérios de contratação não necessariamente são os mesmos para cada área das ações judiciais, tivemos um total de 232 observações. Uma mesma empresa poderia subcontratar as ações trabalhistas e manter um advogado interno para as ações tributárias. Verificou-se também que o critério de subcontratação variava em um mesmo tipo de ação, havendo critérios diferentes para quando a ação tramitava na localidade de sede da empresa ou fora dela.

Para controlar o possível viés dos não respondentes (Armstrong, Overton, 1977) foram confrontadas as médias das respostas dos respondentes tardios com o resto do grupo, não se apurando diferenças significativas³². Também não se encontrou diferença significativa entre as médias das respostas das empresas dos diversos setores.

Para a delimitação das áreas do Direito a se pesquisar, bem como para a avaliação da variabilidade dos resultados, da duração das ações judiciais e da maior ou menor dependência de matéria de fato ou de direito, a pesquisa levou em consideração a opinião de especialistas do setor, entrevistando advogados em escritórios de advocacia.

²⁹ Não se obteve resposta no DF e nos Estados do RN, MA, AC e AL.

³⁰ Em alguns casos as empresas entrevistadas incluíram grupos com atividades em diversas áreas.

³¹ A única exceção notável é a de empresas financeiras.

³² A média para estes respondentes tardios foi de 0,79 enquanto que a média para as respostas em prazo mais curto foi de 0,72. A estatística da significância destas diferenças de médias foi calculada como sendo:

$$\frac{|\bar{X}_A - \bar{X}_B|}{\sqrt{\frac{S_A^2}{n_A} + \frac{S_B^2}{n_B}}}$$

A distribuição de probabilidade desta diferença segue uma distribuição *t* de Student com η graus de liberdade, onde η é dado por:

$$\eta = \frac{\left(\frac{S_A^2}{n_A} + \frac{S_B^2}{n_B}\right)^2}{\frac{\left(\frac{S_A^2}{n_A}\right)^2}{(n_A + 1)} + \frac{\left(\frac{S_B^2}{n_B}\right)^2}{(n_B + 1)}}$$

6.2 Entrevistas, Questionários e Coleta de Informações

6.2.1 Coleta de Informações

O levantamento do perfil do setor foi feito através de entrevistas com dirigentes de departamentos jurídicos de empresas e de responsáveis pela contratação desses serviços junto aos escritórios.

O levantamento da distribuição e do perfil das sociedades de advogados foi feito através do cadastro da Ordem dos Advogados do Brasil e de uma pesquisa de 1996, realizada, por encomenda da Ordem dos Advogados, pelo Instituto Vox Populi. As informações de PIB estadual e dados das populações como escolaridade, perfil urbano/rural e renda foram obtidos dos cadastros do IBGE e o número de matriculados em cursos de Direito de instituições públicas foi obtido do INEP.

Tabela 2 – Variáveis de Controle

Estado	PIB <i>per capita</i> 2002	Perc. de População Urbana	Média de Anos de Escolaridade	Vagas em Faculdades Públicas	Justiça Estadual	Juizados Especiais	Justiça do Trabalho
Acre	3,05	66	5,6	252	2,18	2,43	0,57
Alagoas	2,49	68	4,3	782			0,79
Amazonas	6,71	75	7,1	695	2,49	2,44	0,89
Amapá	4,13	89	6,7	246	0,61	1,38	1,15
Bahia	3,69	67	4,7	2417	1,67	2,19	0,84
Ceará	2,80	72	4,7	1823	17,95	13,97	0,56
Distrito Federal	14,42	96	8,7	609	0,39	1,36	0,63
Espírito Santo	6,95	80	6,2	1478	1,80	1,94	1,36
Goiás	4,33	88	6	1309	0,59	2,06	0,76
Maranhão	1,63	60	4,3	961	1,26	2,25	0,67
Minas Gerais	5,93	82	5,9	6027	0,58	1,59	1,03
Mato Grosso do Sul	5,71	84	6,1	1269	0,48	1,02	0,93
Mato Grosso	5,36	79	6	827	0,32	1,82	0,89
Pará	3,05	67	6	1724	2,01	5,45	1,15
Paraíba	2,68	71	4,6	2273	0,35	1,44	1,01
Pernambuco	3,68	77	5,2	1022	1,82	1,17	0,87
Piauí	1,87	63	4,1	2165	0,51	2,74	1,46
Paraná	6,90	81	6,6	4011	0,61		1,43
Rio de Janeiro	9,58	96	7,5	5415	1,27	2,67	0,80
Rio Grande do Norte	3,35	73	5,2	1316			0,70
Rondônia	4,08	64	6	409	0,74	1,56	0,57
Roraima	3,44	76	6,5	279	0,84	2,71	0,89
Rio Grande do Sul	8,36	82	6,7	2529	0,79	1,62	1,28
Santa Catarina	7,92	79	6,8	3361	0,57	2,55	1,18
Sergipe	3,32	71	5,6	486	0,28	1,69	0,70
São Paulo	10,01	93	7,3	11385	4,82	2,86	1,78
Tocantins	2,12	74	5,3	1172	2,25	2,32	0,63

Fonte: IPEADATA, INEP, STF e cálculos do autor, 2004.

Para avaliação do tempo de tramitação das ações judiciais foram utilizados os dados do Supremo Tribunal Federal (STF). Em pesquisa recente, o tribunal divulgou dados de congestionamento para as justiças estaduais (que tratam da matéria cível e parte da tributária), dos juizados especiais cíveis (onde tramitam a maioria das ações de direitos do consumidor), justiça do trabalho e justiça federal (parte da matéria tributária). Essa taxa de congestionamento dá um índice de ações encerradas (sentenças proferidas) sobre o total do estoque de processos (processos ajuizados mais o estoque anterior). A pesquisa também fornece o grau de recorribilidade interna³³ e externa³⁴.

Esses índices, entretanto, distorcem o efeito do tempo sobre as ações. Um índice de 0,50 de taxa de congestionamento resulta em um prazo esperado de dois anos para o julgamento de uma ação, enquanto que um índice de 0,75 resulta em quatro anos e 0,90 em dez anos. Os números foram traduzidos em uma medida de tempo esperado (em anos) para se obter uma decisão. Foi computado o tempo dos recursos internos e externos, ponderados pela taxa de recorribilidade (Tabela 2) para a justiça estadual, juizados especiais cíveis (usados para as ações de consumidor) e justiça do trabalho.

A Tabela 2 apresenta esses dados por Estado, e mais os dados de PIB *per capita*, população urbana/população total e média de anos de escolaridade da população acima de 25 anos (dados do IPEADATA), além do número de estudantes de Direito de faculdades públicas (federais, estaduais e municipais).

A aplicação de questionários na fase de testes, tanto da pesquisa entre advogados quanto da pesquisa entre empresas, foi realizada em São Paulo. Em todos os casos, houve a necessidade da complementação da informação, com o envio de formulário para apurar os dados específicos das ações judiciais.

6.2.2 Pesquisa entre os Advogados

A pesquisa entre os escritórios foi feita em dois estágios. No primeiro, foi gerada uma lista dos grupos de ações judiciais que tipicamente são contratadas da mesma forma. Foram realizadas entrevistas com um grupo menor de escritórios, com atuações em áreas diversas, tendo sido solicitado que os advogados de cada especialidade apresentassem os grupos de

³³ Porcentagem das ações em que uma das partes ajuíza uma nova ação no mesmo tribunal e na mesma instância para discussão de algum ponto específico do primeiro processo.

³⁴ Porcentagem das ações onde uma das partes recorre à instância imediatamente superior para discutir algum aspecto do primeiro processo.

ações judiciais que tendiam a ser contratadas sob as mesmas condições e as que tendiam a ter maior variabilidade do resultado. Após o refino dessa lista, foi conduzida uma segunda rodada tendo-se pedido a esses especialistas que atribuíssem os seguintes conceitos:

Variabilidade do Valor da Ação: o entrevistado deveria atribuir um conceito de 1 a 7 (com frações de 0,25), com 1 significando que o resultado da ação judicial não varia, 7 significando que o resultado tem variação extrema entre as áreas e ações apresentadas. Essa variável mede a *qualidade do sinal*, e para evitar a confusão com a variação do nível de concorrência, principal variável do teste empírico, será a partir de agora referenciada apenas como *sinal*.

Especificidade do Conhecimento: o entrevistado deveria atribuir um conceito de 1 a 7 (com frações de 0,25), com 1 significando que a probabilidade de encontrar um advogado especializado na área é muito pequena, e 7 significando que a probabilidade de encontrar um advogado especializado na área é muito grande.

Dependência de Matéria de Fato ou de Direito: o entrevistado deveria atribuir um conceito de 1 a 7 (com frações de 0,25), com 1 significando que as ações da área dependem exclusivamente de matéria de fato, 7 significando que as ações da área dependem exclusivamente de matéria de direito e 4 significando que as ações da área dependem igualmente de matéria de fato e de direito.

Tabela 3 – Sinal, Especificidade e Matéria de Direito

Área	Qualidade do Sinal	Especificidade do Conhecimento	Dependência de Matéria de Direito
Cível (Responsabilidade Civil)	5,21	5,84	3,49
Direito do Consumidor	4,00	5,88	3,36
Discussões Contratuais	3,83	5,62	3,83
Direito Ambiental	3,77	3,03	4,96
Execução/Recuperação de Crédito	2,49	5,83	4,85
Trabalhista	4,10	6,37	2,93
Tributário	2,60	5,02	4,81

Fonte: Autor³⁵, 2004.

Para evitar-se componentes idiossincráticos na avaliação, elas foram tomadas como média dos 32 entrevistados. Essas três variáveis, ainda assim, são as que devem apresentar maior erro de medida, por se basearem em pesquisas de opinião (ainda que seja uma opinião técnica). A completa ausência de indicadores objetivos, entretanto, não deixou alternativa à pesquisa. Os valores, obtidos através das médias das respostas dos advogados, são os da tabela 3.

³⁵ Elaborado a partir de 32 entrevistas, calculando-se a média dos escores apresentados pelos respondentes.

O modelo dos questionários utilizados pode ser visto no Anexo 3.

6.2.3 Pesquisa entre as Empresas

Os grupos de ações judiciais do levantamento anterior foram apresentados às empresas, e foi pedido a elas que informassem a forma de contratação e o percentual de ações administrado por advogados externos em cada grupo de ações³⁶.

Foi perguntado também se o critério de contratação sofria alguma alteração, conforme o valor previsto, e qual era o valor teto que separava cada forma de contratação. Também foi perguntado se o critério sofria alguma alteração quando se tratava de ações judiciais em localidades onde a empresa não contava com pessoal administrativo (sedes ou sucursais com apoio administrativo). Informações descritivas quanto ao número de ações em cada área, o número de advogados internos e o número de escritórios contratados completaram o questionário. Informações de área de atuação da empresa, informações financeiras e se o controle era estatal ou privado foram obtidas de fontes secundárias.

O modelo do questionário utilizado pode ser visto no Anexo 4, e as respostas das empresas no anexo 5³⁷.

6.3 Métodos de Regressão

A variável dependente é a da probabilidade de subcontratação das atividades jurídicas. Como as respostas das empresas foi a da proporção de ações subcontratadas em cada área, resta o problema de transformar as respostas na variável dicotômica.

Observando-se o gráfico da distribuição de frequências dessas proporções (Gráfico 1), percebe-se que ela é bi-modal. A média das proporções (0,73) parece dividir a amostra de forma adequada. Valores acima da média foram convertidos para 1, sendo 0 os demais.

A principal hipótese que será testada é a de que uma maior variação no nível de concorrência no mercado de serviços jurídicos leva a um menor número de subcontratações. Para se determinar esta variação do nível de concorrência, será construída uma variável para cada Estado pesquisado, calculada da seguinte forma:

³⁶ Uma vez que no levantamento entre os escritórios chegou-se a sete áreas (cível, consumidor, contratos, ambiental, execução e recuperação de crédito, trabalhista e tributário) e como essas áreas foram ainda divididas entre as ações na região de sede da empresa e fora dela, temos que as entrevistas nas 27 empresas geraram 232 observações a serem usadas nas regressões.

³⁷ As empresas aparecem identificadas apenas por um número, pois o sigilo quanto à sua identidade foi condição essencial para se obter as respostas.

$$\left| \text{Variação} = \frac{\text{número de advogados}_t}{\text{população}_t} - \frac{\text{número de advogados}_{t-1}}{\text{população}_{t-1}} \right|^{38}$$

O problema é o possível caráter endógeno da variável. Advogados podem, em alguma medida, migrar para as regiões menos concorridas, com maior demanda não atendida por advogados, e onde a proporção de serviços terceirizados é maior.

Gráfico 1 – Distribuição de Frequência dos Decis da proporção de subcontratação.

Assim, se por um lado uma menor variação na relação advogados/população, segundo BGM (2002), determinaria uma maior quantidade de subcontratações, uma maior quantidade de subcontratações levaria a uma maior variação da concorrência. Ainda nessa linha, as escolas privadas podem criar mais cursos ou aumentar vagas em cursos de Direito nessas regiões. O poder de mercado da Ordem dos Advogados parece reduzir a probabilidade da causa reversa, mas apenas nos mercados mais pobres e menores, ou seja, a endogeneidade será observada apenas nos grandes centros.

Para contornar o problema, foi usada uma regressão probabilística (Probit) com o uso de uma variável instrumental. A variável instrumental utilizada foi o número de vagas oferecidas pelas universidades públicas (VAGAS). Esse número de vagas não guarda nenhuma correlação com a proporção de serviços terceirizados e o número de vagas na rede pública não tem se alterado significativamente em anos recentes. Por outro lado, esse número de vagas está bastante relacionado com o número de advogados exercendo a profissão, pois as

³⁸ Valor dado em módulo.

universidades públicas têm um maior índice de aprovação no exame obrigatório da Ordem dos Advogados do Brasil (OAB).

A regressão em dois estágios para variáveis limitadas merece algumas considerações. Amemiya (1979, 1983) sugere alguns estimadores alternativos ao estimador de dois estágios usados por Nelson e Olsem (Maddala, 1983, p. 247) para a estimação em dois estágios em modelos envolvendo variáveis censuradas ou variáveis qualitativas endógenas³⁹. O procedimento sugerido é o de obter por métodos de regressão os estimadores dos parâmetros estruturais a partir dos estimadores dos parâmetros na forma reduzida. Newey (1987) sugere uma forma mais simplificada de obter os coeficientes estruturais para o método sugerido por Amemiya (Newey, 1987). Em sua sugestão os estimadores são obtidos aplicando o modelo de mínimos quadrados generalizado para estimar os coeficientes da forma reduzida, obtidos utilizando os resíduos desta forma reduzida como variáveis explicativas adicionais. O resultado é que o regressor endógeno é tratado como função linear dos instrumentos e das variáveis exógenas do modelo.

Joe Harkness (2005) fez o software⁴⁰ de implementação do método e utilizado nas regressões da tabela 4, com base nas sugestões de Newey⁴¹.

Além desse controle quanto à endogeneidade, o efeito do poder de mercado é captado por variáveis que medem mercados menores (mais propensos ao exercício desse poder) ou com menor concorrência. No primeiro caso, o número total de advogados (em milhares) está expresso na variável MERCADO. No segundo caso, foram usadas alternativamente a relação Advogados/População em 2004 (ADVPOP), a variação absoluta, em milhares, do número de advogados (VARABS) e a variação percentual dessa relação entre 1996 e 2004 (VARPERC)⁴².

Como variáveis de controle foram utilizadas a renda *per capita* nos Estados (RENDA), a escolaridade média (ESCOLARIDADE), a relação população urbana/população rural (URBANO), a situação do controle da empresa, se estatal ou privado (ESTATAL) e a existência ou não de uma sede da empresa no local de tramitação das ações (LOCAL). As empresas estatais, por estarem obrigadas a seguir as regras de licitação para fazer a sub-

³⁹ O método é comumente designado como AGLS (Amemiya Generalized Last Squares).

⁴⁰ Especificamente os comandos de usuário ivprobit e divprob para o pacote estatístico Stata.

⁴¹ Segundo a documentação técnica do programa (Harkness, 2005), a equação 5.6 do artigo de Newey (1987) providencia a fórmula utilizada.

⁴² Esta é a mesma variável que é tomada em módulo quando do teste da hipótese principal.

contratação⁴³, tendem a internalizar as atividades jurídicas. A falta de escala para se manter uma estrutura com advogados próprios deve determinar que, longe da localidade onde estão as sedes e subsedes da empresa, deverá prevalecer a subcontratação. O primeiro estágio da regressão será:

$$\begin{aligned} \text{Variação da Concorrência} = & \alpha + \beta_1 \times \text{TEMPO} + \beta_2 \text{VARPERC} + \beta_3 \times \text{RENDA} \\ & + \beta_4 \text{ESCOLARIDADE} + \beta_5 \text{URBANO} \\ & + \beta_6 \times \text{ESTATAL} + \beta_7 \times \text{LOCAL} + \beta_8 \times \text{VAGAS} \end{aligned} \quad 44$$

E o segundo estágio:

$$\begin{aligned} \text{Probabilidade de Subcontratar} = & \alpha + \beta_1 \times \text{TEMPO} + \beta_2 \times \text{VARIAÇÃO} + \\ & + \beta_3 \times \text{CONCORRÊNCIA} + \beta_4 \times \text{RENDA} \\ & + \beta_5 \times \text{ESCOLARIDADE} + \beta_6 \times \text{URBANO} \\ & + \beta_7 \times \text{ESTATAL} + \beta_8 \times \text{LOCAL} \end{aligned}$$

O grau de adequação dos modelos assim estimados foi testado pelo percentual de acertos, e aparece nas regressões como o *pseudo R²*. O valor foi calculado levando-se em consideração o percentual de acertos para os valores 0 e 1, ponderados pela proporção da ocorrência de zeros e uns na amostra.

⁴³ Lei 8.666/93.

⁴⁴ A variável VARPERC é substituída pelas variáveis MERCADO, ADVPOP e VARABS nas especificações alternativas.

7 OS RESULTADOS

A Tabela 4 apresenta os resultados das entrevistas, testados contra as variáveis já descritas. As cinco primeiras regressões mostram os resultados obtidos através de regressões logísticas simples e as cinco seguintes mostram as mesmas regressões em dois estágios (usando o método de Amemiya de mínimos quadrados generalizados – AGLS), utilizando o número total de vagas em cursos de Direito de faculdades públicas como instrumento.

Em cada equação foram incluídas as variáveis de controle PIB *per capita*, *Média de Anos de Escolaridade* e *Percentual de População Urbana*, esperando-se que essas variáveis medissem o dinamismo das economias estaduais. Melhores indicadores nessas áreas tornariam o controle do acesso ao mercado pela Ordem dos Advogados mais difícil. Tal redução do poder de monopólio da OAB deveria resultar em um menor nível de subcontratação, e o sinal esperado dos coeficientes, neste caso, seria negativo⁴⁵.

Também tentam captar este componente relativo ao poder de mercado variáveis mais diretamente relacionadas com o grau de concorrência entre os advogados. A *Variação da Concorrência* (percentual), o *Nível da Concorrência* (expresso na relação advogados/população em 2004), o *Tamanho Total do Mercado* (em milhares de advogados) e a *Variação Absoluta da Concorrência* (em milhares de advogados) aparecem, respectivamente, nas equações 1, 2, 3 e 4 e nas equações 5, 6, 7 e 8. Note-se que nossa hipótese principal, expressa no modelo de BGM (2002), é medida pela *variação em módulo* dessa concorrência. Para os autores, tanto a variação positiva quanto a negativa têm o mesmo efeito, e o que interessa então é o nível de *flutuação* da concorrência.

A variável de controle *Empresa Estatal* verifica a hipótese de que, estando submetida à disciplina de contratações do serviço público (Lei de Licitações), as empresas estatais optariam por manter equipes próprias de advogados, assim espera-se que o sinal nesse caso seja negativo.

A diferenciação entre as ações nas localidades onde a empresa tem sede e nas outras regiões (variável *sede*) procura captar um efeito do problema de escala. Seria pouco eficiente manter um departamento jurídico nessas localidades, a não ser que o volume de ações justificasse tal escolha. Espera-se que o coeficiente, nesse caso, seja positivo.

⁴⁵ Uma explicação alternativa poderia prever o inverso, ou seja, nos mercados mais dinâmicos o aumento da concorrência levaria ao equilíbrio em um preço mais baixo pelos serviços, e a rigidez dos salários, em conjunto com os problemas de escala, tornariam desinteressante manter uma equipe própria de advogados.

Tabela 4. Probabilidade de subcontratação. Os números mostram a influência (dF/dx) de cada variável sobre a probabilidade de subcontratar.

Variáveis Independentes	Probit					Estimadores de AGLS ³ para Probit				
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Variação da Concorrência (em módulo do percentual)	-0,075*** (0,018)	-0,005** (0,002)	-0,005** (0,002)	-0,075*** (0,018)	-0,004* (0,002)	-0,105*** (0,025)	-0,027** (0,009)	-0,023*** (0,006)	-0,105*** (0,026)	-0,020** (0,008)
Variação Absoluta da Concorrência (em mil)					0,011 (0,010)					0,001 (0,015)
Tamanho do Mercado (em milhares de advogados)			0,002 (0,002)					0,002 (0,002)		
Nível de Concorrência (em advogados por mil hab)		0,050 (0,079)					-0,254 (0,143)			
Variação da Concorrência (percentual)	-0,058*** (0,017)			-0,058*** (0,017)		-0,069*** (0,022)			-0,069 (0,022)	
Empresa Estatal	-0,409*** (0,105)	-0,111 (0,132)	-0,126 (0,127)	-0,394*** (0,109)	-0,118 (0,125)	-0,441*** (0,142)	-0,315* (0,207)	-0,224 (0,168)	-0,435*** (0,142)	-0,171 (0,156)
Ações na cidade sede da empresa				-0,115 (0,095)	-0,066 (0,060)				-0,113 (0,097)	-0,207 (0,123)
PIB <i>per capita</i> (em milhares de reais)	0,129** (0,053)	0,166*** (0,037)	0,159*** (0,037)	0,132** (0,053)	0,171*** (0,032)	-0,076 (0,108)	0,113*** (0,045)	0,068 (0,043)	-0,077 (0,112)	0,074 (0,053)
Média de anos de escolaridade (pop. adulta)	-0,293** (0,141)	-0,397*** (0,086)	-0,382*** (0,087)	-0,293** (0,144)	-0,407*** (0,082)	0,152 (0,253)	-0,210** (0,121)	-0,195** (0,102)	0,158 (0,261)	-0,208* (0,123)
Percentual de população urbana	-0,029* (0,011)	-0,010 (0,007)	-0,008 (0,006)	-0,029** (0,011)	-0,005 (0,005)	-0,029*** (0,011)	0,007 (0,010)	-0,005 (0,007)	-0,029 (0,011)	-0,006 (0,006)
Tempo esperado da ação (em anos)	0,072 (0,045)	0,028** (0,013)	0,023* (0,012)	0,068 (0,044)	0,022* (0,011)	0,060*** (0,025)	0,039*** (0,013)	0,038** (0,015)	0,061 (0,025)	0,035** (0,013)
Qualidade da Sinalização (variando de 1 a 7)				0,064 (0,080)	0,068 (0,053)				-0,046 (0,082)	-0,058 (0,057)
Especificidade do Conhecimento (de 1 a 7)				0,000 (0,138)	-0,073 (0,095)				0,040 (0,150)	-0,067 (0,100)
Dependência de Matéria de Direito (de 1 a 7)				-0,014 (0,136)	-0,049 (0,089)				0,004 (0,141)	-0,058 (0,095)
<i>Resumo das Estatísticas</i>										
número de observações	232	232	232	232	232	232	232	232	232	232
Pseudo ² R ²	0,44	0,28	0,28	0,45	0,30	0,30	0,30	0,33	0,34	0,32

*** - Significativo a 1%.

** - Significativo a 5%.

* - Significativo a 10%.

Erro padrão e covariância consistentes para heterocedasticidade calculado pelo método de White entre parênteses. 1 – Modelos de regressão logística para variáveis limitadas. 2 – A medida de R² não é adequada para a análise da regressão logística. Os valores reportados são dos percentuais de acerto para valores 0 e 1, ponderados pela proporção de 0's e 1's na amostra. 3 - Amemiya Generalized Last Squares.

A hipótese principal parece confirmada, com os coeficientes⁴⁶ para a *Variação da Concorrência* (em módulo) apresentando os sinais esperados. Os coeficientes são sempre significantes, embora tanto o p-valor flutue conforme a medida de grau de concorrência (ou de poder de mercado da Ordem dos Advogados) adotado seja diferente. Essas variáveis adotadas como *proxies* do grau de concorrência, com exceção das variações absoluta e relativa da concorrência, não foram significativas.

A variável de controle *Especificidade de Conhecimento* mede a tradicional teoria de Williamson, e espera-se que quanto mais específico o conhecimento, menor a subcontratação. O sinal aqui esperado é negativo. A variável *Matéria de Direito* controla a regressão para a hipótese de Barzel, de que se o advogado tiver maior possibilidade de influenciar o resultado (significando a preponderância de matéria de direito), este será o responsável pela ação judicial. Ou seja, espera-se um sinal positivo para este coeficiente. Essas duas variáveis e mais a *qualidade do sinal* foram obtidas através das entrevistas com os advogados, e se espera um grande nível de ruído, resultando em p-valores muito altos e rejeição mais freqüente das hipóteses baseadas nessas medidas.

As regressões de 1 a 3 apresentam as equações em sua especificação mais simples. Na 1 as hipóteses de estrutura de mercado são controladas pela *Variação da Concorrência*, na 2 pelo *Nível da Concorrência* expresso na relação advogados/população em 2004 e na 3 pelo tamanho do mercado. As regressões 4 e 5 apresentam as versões mais completas das equações, incluindo as variáveis colhidas nas entrevistas com os advogados (sinal, especificidade e matéria de direito).

As três variáveis quantificadas através da pesquisa de opinião apresentaram um p-valor alto, sendo não significantes na maioria das vezes. No caso da especificidade de conhecimento e da dependência de matéria de fato, os sinais inclusive foram inversos ao esperado. A qualidade do sinal, que confirmaria a hipótese B, tem o sinal esperado e o p-valor, embora acima dos valores que tornariam o coeficiente significativo, se manteve em várias das especificações abaixo dos 20%.

A influência da *dummy* para as empresas estatais sobre a probabilidade de subcontratação foi o maior nos modelos, mostrando que, de fato, a regulamentação rígida da contratação de

⁴⁶ As tabelas mostram diretamente a influência (df/dx) sobre a probabilidade de subcontratar.

serviços torna mais difícil esta subcontratação. A diferenciação entre as ações nos locais de sede da empresa e as outras localidades não se mostrou significativa.

As variáveis de PIB *per capita*, *Média de Anos de Escolaridade* e *Percentual de População Urbana* têm um grande e consistente poder de explicação, com exceção desta última que, em diversas especificações, apresentou resultados não significantes. Entretanto, o PIB *per capita* apresentou coeficiente de sinal oposto aos das outras duas, tornando difícil a escolha entre as duas explicações apresentadas anteriormente.

Surpreendente também é o sinal da variável *Tempo*. Segundo os resultados (todos significativos), uma maior demora na solução dos processos leva a um maior nível de subcontratação.

Os resultados parecem confirmar a principal tese do artigo de BGM (2002), entretanto parece necessário melhorar os indicadores de qualidade do sinal, especificidade e dependência de matéria de fato, para que se chegue a conclusões quanto às outras proposições da teoria de incentivos e quanto às explicações alternativas de Williamson e Barzel.

Também parecem atuar mecanismos de estrutura de mercado, que eventualmente mereceriam pesquisa mais profunda para que se estabelecesse sua conexão com os contratos relacionais. O uso de variáveis instrumentais reduz os coeficientes de PIB *per capita*, Escolaridade e Taxa de População Urbana, aumentando os coeficientes do Módulo da Variação da Concorrência. O resultado parece indicar o efeito previsto de migração de mão-de-obra nos grandes centros.

A conclusão é a de que a maior variação da concorrência, não importando se para cima ou para baixo, tornará os contratos relacionais com os escritórios menos prováveis. Tais contratos relacionais, embora possam se referir ao pagamento de bônus por desempenho, muitas vezes podem se traduzir na mera promessa de mais casos para esses escritórios. Quando a concorrência no mercado (expressa pelo aumento da relação advogados/população) aumentar, os preços tenderão a cair e a empresa ficará tentada a quebrar a promessa de fornecer mais casos aos escritórios, desviando-os para os escritórios entrantes. No sentido inverso, uma redução da concorrência fará com que os escritórios desviem seus esforços para a captação de novos clientes, que pagarão preços maiores. Nos dois casos, os serviços serão prestados no nível mínimo de esforço.

Isto explicaria a existência do arranjo contratual chamado *advocacia de partido*. Nesse arranjo o advogado externo recebe um valor fixo por processo a cada mês, sem nenhum incentivo

para aumentar o seu esforço na ação judicial. No extremo, esse advogado poderá exercer um esforço no sentido contrário, de estender a ação judicial além do razoável.

Essas conjecturas vão ao encontro das queixas ouvidas dos gerentes de departamentos jurídicos pesquisados, de que, embora os preços oferecidos pelos escritórios nos mercados mais competitivos fossem menores, a qualidade do serviço prestado deixa muito a desejar. Nessa situação, será preferível ter um departamento jurídico interno.

Por fim, pode-se inferir que o resultado apresenta mais propriamente um indício da aplicabilidade do modelo de BGM (2002) do que a confirmação da tese. A limitação dos testes apenas a um mercado, o de serviços jurídicos, já por si só requer cautela quanto à generalização dos resultados. A observação dos indícios de influência da estrutura de mercado e do controle da Ordem dos Advogados mostra que o problema pode ser mais complexo, devendo ser examinado à luz das hipóteses da área de Organização Industrial. Aspectos da Economia do Trabalho, examinando o fenômeno da migração de mão-de-obra, a rigidez de salários, a sinalização de qualidade e outros também podem influenciar o resultado. Todas estas considerações, entretanto, não invalidam o presente estudo como um indício na direção do acerto das previsões de BGM (2002).

8 REFERÊNCIAS

- AGHION, Philippe; TIROLE, Jean. *Formal and Real Authority in Organizations*, **Journal of Political Economy**, [S.l.], Vol.105, 1-29, 1997.
- ALCHIAN, Armen A.; DEMSETZ, Harold; *Production, Information Costs, and Economic Organization*. **The American Economic Review**. pp. 777-795, 1972
- AMEMIYA, T. *The Estimation of a Simultaneous Equation Generalized Probit Model*, **Econométrica**, 46, pp. 1193-1205, (1978).
- AMEMIYA, T. *A Comparison of the Amemiya GLS and the Lee-Maddala-Trost G2SLS in a Simultaneous-equations Tobit model*, **Journal of Econometrics**, 23, pp 295-300, (1983).
- ARMSTRONG, E.; OVERTON, T.; *Estimating nonresponse bias in mail surveys*, **Journal of Marketing Research**, [S.l.], 14, pp 396-402, 1977.
- ARRUÑADA, Benito; GONZÁLEZ-DIAZ, Manuel; FERNÁNDEZ, Alberto. *Determinants of Organizational Form: Transaction Costs and Institutions in the European Trucking Industry*. Mimeo (forthcoming in **Industrial and Corporate Change**), 2004.
- BAKER, George; GIBBONS, Robert; MURPHY, Kevin J. *Relational Contracts And The Theory Of The Firm*, **Quarterly Journal of Economics**, [S.l.], pp. 34-89, 2002.
- BAKER, George P.; HUBBARD, Thomas N., *Empirical Strategies in Contract Economics: Information and the Boundary of the Firm*. **American Economic Review**, [S.l.], Papers and Proceedings, pp 189-194, may, 2001.
- BAKER, George P.; HUBBARD, Thomas N., *Make or Buy in Trucking: Asset Ownership, Job Design, and Information*. **American Economic Review**, [S.l.], Volume 93, Number 3, pp 551-572, may, 2003.
- BARZEL, Yoram. *A measurement Cost Based Theory of the Firm*, mimeo, 2001, preliminary.
- BARZEL, Yoram. *Economic Analysis of Property Rights*, 2nd Edition, Cambridge University Press, Cambridge, UK, 1997.
- BEAUDRY, P.; DINARDO, J., *The Effect of Implicit Contracts on the Movement of Wages Over the Business Cycle: Evidence from Micro Data*. **Journal of Political Economy**, [S.l.], 99, No. 4, pp. 665-688, 1991.

BERTRAND, Marianne. *From the Invisible Handshake to the Invisible Hand? How Import Competition Changes the Employment Relationship*, **Journal of Labor Economics**, [S.l.], vol. 22, no. 4, pp. 723-765, 2004.

BULL, Clive. *The Existence of Self-Enforcing Implicit Contracts*, **Quarterly Journal of Economics**, [S.l.], CII, pp 147-159, 1987.

CARLTON, Dennis. *Vertical Integration in Competitive Markets under Uncertainty*, **Journal of Industrial Economics**, XXVII (1979), 189-209.

COASE, Ronald. *The Nature of the Firm*, **Economica**, [S.l.], Volume 4, Number 16, pp. 386-405, 1937.

CONSELHO FEDERAL DA OAB, *Um Perfil do Advogado Brasileiro: Uma Pesquisa Nacional*. Editora Brasília Jurídica, 1ª. Edição, Brasília, 1996.

COOTER, Robert D.; RUBINFELD, Daniel L.; *Economic Analysis of Legal Disputes and Their Resolution*. **Journal of Economic Literature**, [S.l.], vol. 27, Issue 3, September (1989). Pp 1067-1097.

DEMSETZ, Harold; *Toward a Theory of Property Rights*, **American Economic Review**, [S.l.], 57, maio (1967) pp. 347-373.

DEMSETZ, Harold. *The Theory of the Firm Revisited*, **Journal of Law, Economics, and Organization**, [S.l.], IV:I, 1988.

DEMSETZ, Harold; *Second Commentary: Agency and non-agency explanations of the firm organization*. The Economics of the Business Firm: seven critical commentaries. Cambridge University Press. 1999 (1996) pp. 15-39.

DEMSETZ, Harold; *First Commentary: The firm of theory: its definition and existence*, The Economics of the Business Firm: seven critical commentaries. Cambridge University Press. 1999 (1996) pp. 1-14.

DIXIT, Avinash, *Lawlessness and Economics*, 1st Edition, Princeton University Press; New Jersey, 2004.

DJANKOV, S.; LA PORTA, R.; LOPEZ-DE-SILANES, F.; SHLEIFER, A.; *Courts: The Lex Mundi Project*. National Bureau of Economic Research (NBER). Working Paper 8890, April, 2002.

EXAME, O Exemplo que vem do Rio, Edição 830, Ano 38, Número 22, 10 de Novembro de 2004, pp. 40-41.

GARICANO, Luis; HUBBARD, Thomas. **Specialization, Firms, and Markets: The Division of Labor Within and Between Law Firms**". Working Paper 9719, National Bureaus of Economic Research, May 2003.

GROSSMAN, Sanford J.; HART, Oliver D. *An Analysis of the Principal-Agent Problem*, **Econométrica**, [S.l.], vol. 51, no. 1, pp 7-46 (Jan., 1983).

GROSSMAN, Sanford J.; HART, Oliver D. *The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration*, **Journal of Political Economy**, [S.l.], vol. 94, no. 4, pp 691-719, Aug. 1986.

HARKNESS, Joe. Implementação de usuário dos comandos ivprobit e divprobit para o pacote estatístico Stata. [entre 1987 e 2004]. Disponível em <http://www.stata.com>, acesso em 23/05/2005.

HART, Oliver. *Incomplete Contracts and the Theory of the Firm*, in WILLIAMSON, Oliver E.; WINTER, Sidney G., *The Nature of the Firm: Origins, Evolution, and Development*, Oxford University Press; New York, Reprint edition November 1, 1992.

HART, Oliver. *Firms, Contracts, and Financial Structure*. Oxford University Press , New York, 1995.

HART, Oliver; *An Economist's Perspective on the Theory of the Firm*. In Buckley, P.J. and Michie, J. – **Firms, Organizations and Contracts: A Reader in Industrial Organization**. Oxford Management Readers. Oxford University Press. pp. 199-218, 1996.

HART, Oliver; MOORE, John. *Property Rights and the Nature of the Firm*. **Journal of Political Economy**, [S.l.], 98, pp 1119-1158, 1998.

HART, Oliver; MOORE, John. *Foundations of Incomplete Contracts*, **The Review of Economic Studies**, [S.l.], Vol. 66, n.o 1, special issue: Contracts, jan, 1999.

HAYEK, Freidrich. *The Use of Knowledge in Society*. **American Economic Review**, [S.l.], XXXV, No. 4; September, 519-30, 1945.

HOLMSTRÖM, Bengt. *Moral Hazard and Observability*, **The Bell Journal of Economics**, [S.l.], Vol. 10, No. 1, 74-91, (Spring, 1979).

HOLMSTRÖM, Bengt. *Moral Hazard in Teams*, **The Bell Journal of Economics**, [S.l.], Vol. 13, No. 2, 1982.

HOLMSTRÖM, B., “Managerial Incentive Problems: A Dynamic Perspective”, *Review of Economic Studies*, [S.l.], v. 66 (1), pp. 169-182, 1999a.

HOLMSTRÖM, B., *The Firm as a Subeconomy*, **Journal of Law, Economics, and Organization**, [S.l.], Volume 15, Issue 1, 1999b.

HOLMSTRÖM, Bengt; MILGROM, Paul. *Multitask Principal-Agent Analyses: Incentive Contracts, Asset Ownership, and Job Design*, **Journal of Law, Economics and Organization**, [S.l.], 7, pp. 24-51, 1991.

HOLMSTRÖM, Bengt; MILGROM, Paul. *The Firm as an Incentive System*, **American Economic Review**, [S.l.], Volume 84, Number 4, 7, pp. 972-991, 1994.

HOLMSTRÖM, Bengt; e ROBERTS, John. *The Boundaries of the Firm Revisited*, **The Journal of Economic Perspectives**, [S.l.], vol. 12, issue 4, pp. 73-94, Autumn, 1998.

INSTITUTO NACIONAL DE ESTUDOS E PESQUISAS EDUCACIONAIS ANÍSIO TEIXEIRA, **Censo da Educação Superior**. Disponível em <<http://www.inep.gov.br/superior/censosuperior>>. Acesso em 21/03/2005.

INSTITUTO DE PESQUISA ECONÔMICA APLICADA, IPEADATA – Base de Dados Macroeconômicos. Disponível em <<http://www.ipeadata.gov.br>>. Acesso em 13/06/2005.

JOSKOW, Paul L.; *The New Institutional Economics: Alternative Approaches*. **Journal of Institutional and Theoretical Economics**, [S.l.], 151/1: pp. 248-259.

JOSKOW, Paulo L. *Asset Specificity and the Structure of Vertical Relationships: Empirical Evidence*. In WILLIAMSON, Oliver E.; WINTER, Sidney G., *The Nature of the Firm: Origins, Evolution, and Development*, Oxford University Press; New York, Reprint edition November 1, 1992.

KLEIN, Benjamin; *Why Hold-ups Occur: The Self-Enforcing Range of Contractual Relationship*, **Economic Inquiry**, [S.l.], XXXIV, pp. 444-463, 1996.

KLEIN, Benjamin; CRAWFORD, Robert; ALCHIAN, Armen. *Vertical Integration, Appropriable Rents, and the Competitive Contracting Process*, **Journal of Law and Economics**, [S.l.], Volume 21, pp. 297-326, 1978.

KLEIN, Benjamin; LEFFER, Keith, *The Role of Market Forces in Assuring Contractual Performance*, **Journal of Political Economy**, [S.l.], LXXXIX, pp 615-641, 1981.

KNIGHT, Frank. *Risk, uncertainty and profit*, Boston; New York : Houghton Mifflin Company, 1921.

KREPS, David M., *Microeconomics for Managers*, 1st Edition, W. W. Norton & Company, New York, 2004.

LAFFONT, Jean-Jacques; MARTIMORT, David. *The Theory of Incentives*. Princeton University Press, 2002.

LIBERTI, Jose Maria. **Initiative, Incentives and Soft Information How Does Delegation Impact the Role of Bank Relationship Managers?**, tese de PhD, 2003, Chicago.

MACNEIL, Ian. *Contracts: Adjustments of Long-Term Relations under Classical, Neoclassical, and Relational Contract Law*, **Northwestern University Law Review**, LCCII pp 854-906, (1978).

MADDALA, G. *Limited-Dependent and Qualitative Variables in Econometrics*, Cambridge University Press, 1983 (reimpressão de 1999).

MARSCHAK, Jacob; RADNER, Roy. *Economic theory of teams*, New Haven: Yale University, 1976.

MASKIN, Eric; TIROLE, Jean. *Two Remarks on the Property-Rights Literature*, **The Review of Economic Studies**, [S.l.], Vol. 66, n.o 1, special issue: Contracts, jan, 1999a.

MASKIN, Eric; TIROLE, Jean. *Unforeseen Contingencies and Incomplete Contracts*. **The Review of Economic Studies**, [S.l.], Vol. 66, n.o 1, special issue: Contracts, jan, 1999b.

MILGROM, P.; ROBERTS, J., *Economics, Organization and Management*, Prentice Hall, Englewood Cliffs, 1992.

MILGROM, Paul; ROBERTS, John; *Economic Theories of the Firm: Past, Present, and Future*. In BUCKLEY, P.J. and MICHIE, J. - *Firms, Organizations and Contracts: A Reader in Industrial Organization*. Oxford Management Readers. Oxford University Press. (1996) pp. 459-475.

MINISTÉRIO DA JUSTIÇA. **Diagnóstico do Poder Judiciário** - – Secretaria de Reforma do Judiciário, doc. na Internet em http://www.mj.gov.br/reforma/pdf/diagnostico_web.pdf , acessado em 10.11.2004.

NEWKEY, Whitney K. *Efficient Estimation of Limited Dependent Variable Models with Endogenous Explanatory Variables*. **Journal of Econometrics**, [S.l.], Volume 36, pp. 231-250, (1987).

NICKERSON, Jack A.; SILVERMAN, Brian S. *Why Aren't All Truck Drivers Owner-Operators? Asset Ownership and the Employment Relation in Interstate For-Hire Trucking*. **Journal of Economics & Management Strategy**, [S.l.], Volume 12, Number 1, Spring 2003.

PAGLIERO, Mario; *What is the objective of professional licensing? Evidence from the US market for lawyers*. SSRN Working Paper Series, January 26, 2005. na Internet em http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=622761, acessado em 10.04.2005.

PINHEIRO, Armando Castelar **O Judiciário e a Economia no Brasil**, Armando Castelar Pinheiro (editor), mimeo, abril de 2000.

_____. **Judiciário e Economia no Brasil**, organizador, Editora Sumaré, São Paulo, 2002a.

_____. **Judiciário, Reforma e Economia: A Visão dos Magistrados**. , mimeo, dez. de 2002b, pg. 5.

POLINSK, A. Mitchell; RUBINFELD, Daniel L.; *Aligning the Interests of Lawyers and Clients*. **American Law and Economic Review**, [S.l.], vol. 5, no. 1 (Spring 2003), pp. 165-188.

ROSS, Stephen. *The Economic Theory of Agency: The Principal's Problem*. **The American Economic Review**, [S.l.], vol. 63, no. 2, Papers and Proceedings, 134-139, (May, 1973).

ROTEMBERG, J., SALONER, G., *A supergame-theoretic model of price wars during booms*. **American Economic Review**, [S.l.], 76, 390-407, 1986.

RUBINFELD, Daniel L.; SCOTCHMER, Suzanne; *Contingent Fees for Attorneys: An Economic Analysis*. **The RAND Journal of Economics**, [S.l.], vol. 24, Issue 3 (Autumm, 1993), pp. 343-356.

SALANIÉ, Bernard. **The Economics of Contracts**. MIT Press, Cambridge, 2000.

SEGAL, Ilya. *Complexity and Renegotiation: A Foundatiuon for Incomplete Contracts*, **The Review of Economic Studies**, [S.l.], Vol. 66, n.o 1, special issue: Contracts, jan, 1999.

TELSER, Lester. *A Theory of Self-Enforcing Agreements*, **Journal of Business**, [S.l.], LIII, pp 27-44, 1981.

TIROLE, J. *"The Theory of Industrial Organization"*. Cambridge (Mass.): MIT Press. 1989.

WILLIAMSON, O. E.; *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracts*. The Free Press, New York, 1985.

_____; *The Mechanisms of Governance*. Oxford University Press, New York, 1996.

WILLIAMSON, Oliver E.; WINTER, Sidney G. *The Nature of the Firm: Origins, Evolution, and Development*. Oxford University Press; Reprint edition (November 1, 1992). New York.

9 ANEXOS

9.1 Anexo 1 – Demonstrações do Modelo Básico de Baker *et al*

9.1.1 Esforço Mais Eficiente

O esforço da solução mais eficiente será o que maximiza:

$$q(a)Q_H + (1 - q(a))Q_L - c(a) \quad (1)$$

$$= q(a)Q_H + Q_L - q(a)Q_L - c(a) \quad (2)$$

$$= Q_L + q(a)[Q_H - Q_L] - c(a) \quad \Rightarrow \quad \text{como } \Delta Q = Q_H - Q_L \quad (3)$$

$$= Q_L + q(a)\Delta Q - c(a)$$

9.1.2 Ação a^{so} Maximizadora

O preço pago pelo comprador, com a divisão do *surplus*, será de:

$$P_j + \frac{1}{2}(Q_i - P_j) = \frac{1}{2}(Q_i + P_j) \quad (4)$$

O valor recebido pelo vendedor é este menos o custo, assim o vendedor vai maximizar:

$$\frac{1}{2}(Q_i + P_j) - c(a) \quad (5)$$

$$= \frac{1}{2}[Q_L(1 - q(a)) + q(a)Q_H + P_L(1 - p(a)) + p(a)P_H] \quad \Rightarrow \quad \text{como } \Delta X = X_H - X_L \quad (6)$$

$$= \frac{1}{2}[Q_L + q(a)\Delta Q] + \frac{1}{2}[P_L + p(a)\Delta P] - c(a) \quad (7)$$

9.1.3 Condição de Manutenção do Contrato de Emprego Relacional

A parte *upstream*, caso o contrato seja cumprido, receberá:

$$s + b_{LL}(1 - q)(1 - p) + b_{HL}q(1 - p) + b_{LH}(1 - q)p + b_{HH}qp - c(a) \quad (8)$$

Denota-se U^{RE} como a utilidade esperada da parte vendedora para a solução de (8), $q \equiv q(a)$ e $p \equiv p(a)$. O *payoff* da parte compradora é:

$$D^{RE} \equiv E[Q_i - s - b_{ij} \mid a = a^{RE}] = Q_L + q(a^{RE})\Delta Q - [U^{RE} + c(a^{RE})] \quad (9)$$

A parte compradora manterá o contrato, pagando o bônus, quando o valor presente do relacionamento, subtraído o bônus, permanecer maior que o valor presente das relações *spot*. Este valor *spot* dependerá, sem dúvida, da adoção da forma de relação de emprego *spot* ou da forma de subcontratação *spot*. No primeiro caso:

$$-b_{ij} + \frac{1}{r} D^{RE} \geq \frac{1}{r} D^{SE} \quad (10)$$

O vendedor vai renegar o contrato recusando o pagamento (ou recusando-se a pagar ao comprador o bônus, quando negativo), honrando o contrato apenas se:

$$b_{ij} + \frac{1}{r} U^{RE} \geq \frac{1}{r} U^{SE} \quad (11)$$

Se a condição (10) for válida para qualquer par i, j , será válida para o maior valor possível de b_{ij} , e se a condição (11) for válida para qualquer par i, j , será válida para o menor valor possível de b_{ij} . Assim, se denotarmos por S o valor do excedente conjunto, o contrato se manterá se:

$$\max b_{ij} - \min b_{ij} \leq \frac{1}{r} (S^{RE} - S^{SE}) \quad (12)$$

No caso de subcontratação *spot*, a diferença existente é que vai existir um valor π de transferência do ativo do comprador para o vendedor. Na maximização conjunta esse valor, pago por um e recebido pelo outro, é anulado, pois diz respeito apenas à transferência de renda, e não à eficiência do contrato. O contrato se manterá quando:

$$\max b_{ij} - \min b_{ij} \leq \frac{1}{r} (S^{RE} - S^{SO}) \quad (13)$$

As duas condições combinadas resultarão em que:

$$\max b_{ij} - \min b_{ij} \leq \frac{1}{r} (S^{RE} - \max[S^{SE}, S^{SO}]) \quad (14)$$

9.1.4 Condição de Manutenção de Subcontratação Relacional

No contrato de subcontratação relacional, o comprador pagará ao vendedor um bônus, condicional ao valor Q para a relação do bem e ao valor alternativo P . Supondo o cumprimento do acordo pela parte compradora, o vendedor maximizará o esforço a^{RO} que maximiza:

$$s + b_{LL}(1-q)(1-p) + b_{HL}q(1-p) + b_{LH}(1-q)p + b_{HH}qp - c(a) \quad (15)$$

Denota-se U^{RO} como a utilidade esperada da parte vendedora para a solução de (8), $q \equiv q(a)$ e $p \equiv p(a)$. O *payoff* da parte compradora é:

$$D^{RO} \equiv E[Q_i - s - b_{ij} \mid a = a^{RO}] = Q_L + q(a^{RO})\Delta Q - [U^{RO} + c(a^{RO})] \quad (16)$$

E o *surplus* S será de:

$$S^{RO} \equiv U^{RO} + D^{RO} = Q_L + q(a^{RO})\Delta Q - c(a^{RO}) \quad (17)$$

Se uma das partes renegar o contrato, o insumo deverá ser negociado sob as condições de mercado *spot*, com o preço, dadas as condições de barganha com igual poder de negociação, igual a $\frac{1}{2}(Q_i + P_j)$, resultando em que o comprador manterá o contrato se:

$$b_{ij} - \frac{1}{2}(Q_i + P_j) \geq \frac{1}{r}(D^{RO} - D^{SO}) \quad (18)$$

E o vendedor manterá o contrato se:

$$b_{ij} - \frac{1}{2}(Q_i + P_j) \geq \frac{1}{r}(U^{SO} - U^{RO}) \quad (19)$$

Se a condição (18) for válida para qualquer par i, j , será válida para o maior valor possível de b_{ij} , e se a condição (19) for válida para qualquer par i, j , será válida para o menor valor possível de b_{ij} . Assim, se denotarmos por S o valor do excedente conjunto e também assumirmos que $S^{SO} > S^{SE}$, o contrato se manterá se:

$$\max \left[b_{ij} - \frac{1}{2}(Q_i + P_j) \right] - \min \left[b_{ij} - \frac{1}{2}(Q_i + P_j) \right] \leq \frac{1}{r}(S^{RO} - S^{SO}) \quad (20)$$

No caso inverso, em que $S^{SO} < S^{SE}$, após o desvio o vendedor vende o ativo ao comprador por um preço π que desaparecerá na maximização obtida pela soma dos dois *payoffs*. O desaparecimento da parcela referente ao preço justifica-se, dado que o valor é mera transferência entre as partes, não influenciando no grau de eficiência do contrato. Assim, neste caso o contrato se manterá caso:

$$\max \left[b_{ij} - \frac{1}{2}(Q_i + P_j) \right] - \min \left[b_{ij} - \frac{1}{2}(Q_i + P_j) \right] \leq \frac{1}{r}(S^{RO} - S^{SE}) \quad (21)$$

E combinando as duas situações extremas, temos:

$$\max \left[b_{ij} - \frac{1}{2}(Q_i + P_j) \right] - \min \left[b_{ij} - \frac{1}{2}(Q_i + P_j) \right] \leq \frac{1}{r}(S^{RO} - \max[S^{SO}, S^{SE}]) \quad (22)$$

9.2 Anexo 2 – Demonstração da Extensão Institucional

Neste modelo, o advogado escolhe se exerce um esforço alto na ação judicial logo no início do primeiro período e, depois de alcançado o resultado ao fim de determinado número de períodos, o contrato se realiza. A idéia de que o esforço do advogado se dá em um único instante implica alguma simplificação, entretanto é razoável. O advogado tem em mente, no instante da contratação, o esforço demandado pela ação e, mais do que isso, o maior esforço se dá de fato na propositura desta.

O esforço influi na maior ou menor probabilidade de um resultado favorável na ação judicial. Se o esforço é alto, o resultado poderá ser bom com uma probabilidade π_1 e ruim com uma probabilidade $(1-\pi_1)$ e se o esforço é baixo o resultado poderá ser bom com uma probabilidade π_0 e ruim com uma probabilidade $(1-\pi_0)$.

A ação vai durar um determinado número k de períodos, ao final do qual se verifica o resultado, e o contrato é liquidado, com o pagamento do bônus. Em cada período desses, o advogado pode exercer um esforço βk para acompanhar a ação ou limitar-se a fazer o acompanhamento burocrático desta, caso em que o esforço será zero.

O advogado recebe o bônus no caso de sucesso, e está limitado a um pagamento de zero no caso de fracasso da ação. Seu esforço não é observável. O agente é neutro ao risco (esta simplificação exclui apenas as conclusões quanto a partilha do risco), assim podemos substituir a utilidade das transferências (dada por $U(t)$) diretamente por seu valor t .

A restrição de participação, contra uma segunda melhor alternativa normalizada para zero, é a apresentada a seguir:

$$\pi_1 \bar{t} + (1 - \pi_1)t - \Psi - \beta k \geq 0 \quad (\text{IP}) \quad (1)$$

E a restrição de compatibilidade de incentivo é:

$$\pi_1 \bar{t} + (1 - \pi_1)t - \Psi - \beta k \geq \pi_0 \bar{t} + (1 - \pi_0)t \quad (\text{IC}) \quad (2)$$

Como nas duas restrições a transferência baixa é de zero, as restrições ficam simplificadas, na forma a seguir:

$$\pi_1 \bar{t} + (1 - \pi_1)t - \Psi - \beta k \geq 0 \quad (\text{IR})$$

$$\pi_1 \bar{t} + (1 - \pi_1)t - \Psi - \beta k \geq \pi_0 \bar{t} + (1 - \pi_0)t \quad (\text{IC}) \quad (3)$$

Existe um fator de desconto δ para cada período antes do pagamento do bônus. Esse fator de desconto, em um entendimento mais singelo, poderia se referir apenas à evolução do valor do dinheiro no tempo, mas pode ser interpretado como a probabilidade de continuidade do contrato ou, melhor ainda, a variabilidade maior na decisão judicial quando do transcurso de um lapso de tempo maior. A idéia de variabilidade da decisão judicial com o transcurso do tempo advém da idéia de evolução legal e é observada em maior ou menor grau em todas as áreas do Direito.

Essa taxa de desconto, visto que o esforço se dá no primeiro período, age apenas sobre o valor esperado do contrato e não sobre o custo do esforço. Ele poderia incidir sobre a parcela βk do esforço exercida a cada período, mas em nosso modelo adotaremos a simplificação de considerá-la constante <verificar conseqüências>. A aplicação da taxa de desconto na restrição de compatibilidade de incentivos (3) resultará em:

$$\delta^k \pi_1 \bar{t} - \Psi - \beta k \geq \delta^k \pi_0 \bar{t} \quad (\text{IC}) \quad (4)$$

Arranjando os termos chegamos a:

$$\delta^k \pi_1 \bar{t} - \delta^k \pi_0 \bar{t} \geq \Psi + \beta k \quad (\text{IC}) \quad (5)$$

Agrupando os termos iguais:

$$\delta^k \Delta \pi \bar{t} \geq \Psi + \beta k \quad (\text{IC}) \quad (6)$$

Como podemos sempre reduzir a transferência, a restrição é ativa e podemos substituir o sinal de $\geq$ pela igualdade. Calculando a transferência em função dos outros parâmetros, temos:

$$\bar{t} = \frac{\Psi + \beta k}{\delta^k \Delta \pi} \quad (7)$$

Substituindo o valor de $\bar{t}$ na restrição de participação e verificando sua compatibilidade, temos:

$$\pi_1 \frac{\Psi + \beta k}{\delta^k \Delta \pi} - \Psi \geq 0 \quad (8)$$

Colocando em evidência Ψ temos:

$$\Psi \frac{(\pi_0 + \delta^k \beta k)}{\delta^k \Delta \pi} \geq 0 \quad (9)$$

Isto é, o valor da transferência é tão maior quanto maior for o k , em função da desvalorização do bônus com o aumento do número de períodos e em função do aumento do custo do esforço do agente em βk . Em relação à opção mais eficiente, o arranjo deixará tanto mais renda com o agente quanto maior for o k , pelos mesmos efeitos. O resultado é que o contrato não existirá nas situações em que o ganho esperado do principal for menor do que a renda esperada do principal.

9.3 Anexo 3 – Questionário 1

Instruções

Agradecemos a sua colaboração nesta pesquisa. Sabemos o quanto é difícil dispor de tempo, em meio a tantas atividades profissionais, para responder a uma pesquisa científica.

O objetivo é investigar os fatores que determinam a manutenção do acompanhamento de determinadas ações judiciais dentro ou fora da empresa, através da contratação de um escritório. A pesquisa é conduzida por pesquisadores da USP - Faculdade de Direito e da Faculdade de Economia e Administração.

Nesta etapa da pesquisa pretende-se determinar algumas características de 17 tipos diferentes de ações judiciais, através da opinião de especialistas.

Espera-se que para cada grupo de questões você apresente suas opiniões não apenas para as ações com que trabalha, mas também naquelas para as quais a sua opinião é fundada em seus conhecimentos gerais de direito. As opções de “não sei” devem ser marcadas apenas quando você não tiver elementos suficientes para fazer qualquer avaliação.

Na página seguinte você deve escrever o número da ação, dentre as listadas, que atende aos critérios de máximo e mínimo ali listadas, na forma abaixo:

Mínimo: 12 . Máximo: 03 .

A seguir você apresentará a sua avaliação para cada uma das 17 ações (as ações são as mesmas). Você deve marcar à lápis o ponto que expressa, em sua opinião, a melhor posição entre os extremos das linhas abaixo de cada tipo de ação, podendo escolher números **inteiros** ou **fracionários**. Suas respostas devem **manter a coerência para cada tipo de ação**, isto é, se você acha que a ação número 10 varia mais que a ação número 15, a primeira deve ter um conceito maior que a segunda, e também **manter a coerência com as respostas da página seguinte**. Veja o exemplo abaixo:

A última página possui questões demográficas importantes para testar as respostas obtidas. Todos os dados serão mantidos em sigilo e serão usados apenas em sua forma agregada, através de médias e outras estatísticas.

O conceito de variação do valor esperado é central para este estudo e é sujeito a divergência de interpretações, por isso leia atentamente o conceito abaixo antes de prosseguir no questionário.

VARIAÇÃO DO VALOR ESPERADO: Para fazer a avaliação deste quesito, considere os valores máximo e mínimos que um advogado pode esperar obter em uma ação. A variação será maior quanto maior esta diferença. Por exemplo, se em uma ação o valor máximo que um advogado pode esperar, desconsiderando pedidos exorbitantes e com chance remota de se obter, for de 9 mil reais e o valor mínimo for de 8 mil reais, esta ação varia menos do que outra em que os valores sejam, por exemplo, 15 mil como máximo e 3 mil como mínimo. Desconsidere nestes casos o efeito da correção monetária. Esta variação dependerá de um entendimento mais ou menos uniforme da doutrina e jurisprudência à respeito - por exemplo, as questões que envolvem dano moral, segundo alguns advogados, ainda não foi pacificada quanto ao valor adequado. Dependerá ainda da clareza do direito envolvido - por exemplo, muitos advogados acreditam que uma cobrança de um cheque variará bem menos que uma fundada em contrato, pois será necessário interpretar este segundo. Ainda em outros casos, a existência de viés em prol de uma parte ou a possibilidade de ingerência política podem fazer variar o resultado.

Examine as ações judiciais abaixo e, em seguida, responda as três questões ao final da página.

1. Discussões contratuais em contratos de compra e venda/fornecimento na Justiça Estadual.
2. Execuções fundada em título extra-judicial na Justiça Estadual.
3. Cobrança fundada em contrato na Justiça Estadual.
4. Cobrança por dano ou ato ilícito (responsabilidade civil) na Justiça Estadual.
5. Discussão fundada em contrato de financiamento na Justiça Estadual.
6. Ações de consumidores em Juizados Especiais Cíveis.
7. Ações de consumidores ena Justiça Estadual.
8. Reclamação trabalhista na Justiça do Trabalho.
9. Dissídio ou convenção coletiva na Justiça do Trabalho.
10. Processos administrativos por autuações em tributos estaduais/municipais.
11. Execuções fiscais na justiça estadual de tributos estaduais/municipais.
12. Execuções Fiscais na justiça federal de tributos/contribuições federais.
13. Habilitação de crédito/restituição em processo de falência na justiça estadual.
14. Contencioso por desrespeito à marca ou invenção na justiça estadual.
15. Atos de concentração no CADE.
16. Regularização de projeto imobiliário em repartições públicas de proteção ambiental.
17. Processo administrativo relativo a direito de exploração mineral.

1) Das ações acima, a que menos depende de matéria de fato (mínimo) e a que mais depende de matéria de fato (máximo) são respectivamente:

Mínimo: _____

Máximo: _____

2) Das ações acima, aquela que apresenta a maior dificuldade em se encontrar um advogado especializado (mínimo) e a que apresenta a maior facilidade (máximo) são respectivamente:

Mínimo: _____

Máximo: _____

3) Das ações acima, aquela em que o valor financeiro do resultado, desprezados os efeitos da correção monetária, varia menos (mínimo) em relação a uma previsão inicial (por exemplo, fornecida à uma auditoria) e aquela que varia mais (máximo) são:

Mínimo: _____

Máximo: _____

Variação do Valor Esperado da Decisão Judicial 1 de 2

Nas próximas páginas (verdes) você deve avaliar o quanto uma ação judicial pode variar em termos do valor atribuído à discussão judicial, desconsiderada a variação monetária. Não leve em conta o valor da causa atribuído na inicial, mas sim a variação entre o máximo e o mínimo plausíveis de se obter na ação. Por exemplo, alguns acreditam que uma cobrança de aluguéis praticamente não variará em relação ao montante da dívida, enquanto que em uma renovatória de locação a variação será maior, e se existirem perdas e danos no caso de uma retomada do imóvel, em sede de execução provisória, será maior ainda.

1. Discussões contratuais em contratos de compra e venda/fornecimento na Justiça Estadual.

2. Execuções fundada em título extra-judicial na Justiça Estadual.

3. Cobrança fundada em contrato na Justiça Estadual.

4. Cobrança por dano ou ato ilícito (responsabilidade civil) na Justiça Estadual.

5. Discussão fundada em contrato de financiamento na Justiça Estadual.

6. Ações de consumidores em Juizados Especiais Cíveis.

7. Ações de consumidores ena Justiça Estadual.

8. Reclamação trabalhista na Justiça do Trabalho.

Variação do Valor Esperado da Decisão Judicial 2 de 2

9. Dissídio ou convenção coletiva na Justiça do Trabalho.

10. Processos administrativos por autuações em tributos estaduais/municipais.

11. Execuções fiscais na justiça estadual de tributos estaduais/municipais.

12. Execuções Fiscais na justiça federal de tributos/contribuições federais.

13. Habilitação de crédito/restituição em processo de falência na justiça estadual.

14. Contencioso por desrespeito à marca ou invenção na justiça estadual.

15. Atos de concentração no CADE.

16. Regularização de projeto imobiliário em repartições públicas de proteção ambiental.

17. Processo administrativo relativo a direito de exploração mineral.

Dependência de Matéria de Fato/Direito 1 de 2

Nas páginas seguintes (salmão) você avaliará se o bom resultado depende mais de matéria de fato ou de direito. O número 1 significa que a questão depende apenas de matéria de fato, o sete que depende apenas de matéria de direito e o quatro que depende igualmente de matéria de fato e de direito.

1. Discussões contratuais em contratos de compra e venda/fornecimento na Justiça Estadual.

2. Execuções fundada em título extra-judicial na Justiça Estadual.

3. Cobrança fundada em contrato na Justiça Estadual.

4. Cobrança por dano ou ato ilícito (responsabilidade civil) na Justiça Estadual.

5. Discussão fundada em contrato de financiamento na Justiça Estadual.

6. Ações de consumidores em Juizados Especiais Cíveis.

7. Ações de consumidores ena Justiça Estadual.

8. Reclamação trabalhista na Justiça do Trabalho.

Dependência de Matéria de Fato/Direito 2 de 2

9. Dissídio ou convenção coletiva na Justiça do Trabalho.

depende somente de
matéria de fato

depende somente de
matéria de direito

() Não sei

10. Processos administrativos por autuações em tributos estaduais/municipais.

depende somente de
matéria de fato

depende somente de
matéria de direito

() Não sei

11. Execuções fiscais na justiça estadual de tributos estaduais/municipais.

depende somente de
matéria de fato

depende somente de
matéria de direito

() Não sei

12. Execuções Fiscais na justiça federal de tributos/contribuições federais.

depende somente de
matéria de fato

depende somente de
matéria de direito

() Não sei

13. Habilitação de crédito/restituição em processo de falência na justiça estadual.

depende somente de
matéria de fato

depende somente de
matéria de direito

() Não sei

14. Contencioso por desrespeito à marca ou invenção na justiça estadual.

depende somente de
matéria de fato

depende somente de
matéria de direito

() Não sei

15. Atos de concentração no CADE.

depende somente de
matéria de fato

depende somente de
matéria de direito

() Não sei

16. Regularização de projeto imobiliário em repartições públicas de proteção ambiental.

depende somente de
matéria de fato

depende somente de
matéria de direito

() Não sei

17. Processo administrativo relativo a direito de exploração mineral.

depende somente de
matéria de fato

depende somente de
matéria de direito

() Não sei

Especificidade do Conhecimento 1 de 2

Nas páginas seguintes (amarelas) você deve informar a probabilidade de encontrar um advogado apto a acompanhar cada ação. Quanto mais raro for o conhecimento exigido, menor será a probabilidade, que variará de um, significando probabilidade quase nula, até sete, significando praticamente 100% de chance de encontrar um advogado especializado na matéria.

1. Discussões contratuais em contratos de compra e venda/fornecimento na Justiça Estadual.

2. Execuções fundada em título extra-judicial na Justiça Estadual.

3. Cobrança fundada em contrato na Justiça Estadual.

4. Cobrança por dano ou ato ilícito (responsabilidade civil) na Justiça Estadual.

5. Discussão fundada em contrato de financiamento na Justiça Estadual.

6. Ações de consumidores em Juizados Especiais Cíveis.

7. Ações de consumidores ena Justiça Estadual.

8. Reclamação trabalhista na Justiça do Trabalho.

Especificidade do Conhecimento 2 de 2

9. Dissídio ou convenção coletiva na Justiça do Trabalho.

10. Processos administrativos por autuações em tributos estaduais/municipais.

11. Execuções fiscais na justiça estadual de tributos estaduais/municipais.

12. Execuções Fiscais na justiça federal de tributos/contribuições federais.

13. Habilitação de crédito/restituição em processo de falência na justiça estadual.

14. Contencioso por desrespeito à marca ou invenção na justiça estadual.

15. Atos de concentração no CADE.

16. Regularização de projeto imobiliário em repartições públicas de proteção ambiental.

17. Processo administrativo relativo a direito de exploração mineral.

9.4 Anexo 4 – Questionário 2

UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO
FACULDADE DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO E CONTABILIDADE
FACULDADE DE DIREITO

Pesquisador:

QUESTIONÁRIO

EMPRESA:

CONTROLE:

A empresa possui departamento jurídico próprio?

A empresa recorre a serviços jurídicos de terceiros?

A empresa possui apenas um departamento jurídico? Se não, quantos ficam na sede e quantos em filiais?

Quantos advogados trabalham no departamento jurídico?

Algum outro departamento da empresa administra ações judiciais? (Ex. RH eventualmente administra reclamações trabalhistas, SAC's administram reclamações de consumidor, Faturamento administra cobranças).

Quanto à terceirização

Quantos escritórios de advocacia trabalham para a empresa (não é preciso especificar quais)?

Há quanto tempo, em média, estes escritórios trabalham para a empresa?

A decisão entre contratar um escritório ou usar serviços próprios depende do valor da ação? Para qual faixa de valor ou com qual critério muda?

UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO
FACULDADE DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO E CONTABILIDADE
FACULDADE DE DIREITO

Pesquisador
Ivan César Ribeiro (FEA-USP)

EMPRESA: Acme

Áreas	Porcentagem (Número) que essas ações representam em comparação à demanda total da empresa	Na região sede do Departamento Jurídico da Empresa: Porcentagem dessas ações que estão terceirizadas
Tributário	129 ações	99% (casos simples e momentâneos, como MS ou autuação pelo fisco de valor insignificante são feitos internamente)
Trabalhista	205 ações	100%
Consumidor	-	-
Cível em geral – Responsabilidade	45 ações	100%
Execução – Recuperação de crédito	36 ações	100%
Ambiental	30 ações	100%

Na região fora da sede do Departamento Jurídico

	Porcentagem (Número) que as ações fora da região sede representam em comparação à demanda total da empresa	Porcentagem dessas ações que estão terceirizadas
Tributário	Menos de 5%	100%
Trabalhista	Menos de 5%	100%
Consumidor	Menos de 5%	100%
Cível Geral – Responsabilidade	Menos de 5%	100%
Ambiental	Menos de 5%	100%
Execução – Recuperação de Crédito	Menos de 5%	100%

9.5 Anexo 5 – Resposta das Empresas e Dados das Regressões

Variáveis:

obs: Número da observação.

empr: Código atribuído à empresa.

uf: Estado onde atua a empresa.

estat: Quando 1, informa que a empresa está sob controle estatal, sendo 0 caso contrário.

sede: Assume o valor de 1 quando as ações judiciais tramitam em local onde a empresa tem sede, sendo 0 caso tramitem fora da sede.

área: Área das ações judiciais, conforme o levantamento feito entre os escritórios.

codarea: Código atribuído a cada área.

qtd: Proporção das ações em relação ao total da empresa.

terc: Proporção das ações que são subcontratadas.

dterc: *Dummy* para subcontratação. A variável assume valor 1 se a proporção for maior que a média e 0 caso contrário.

var: Variação da relação advogados/mil habitantes entre 1996 e 2004.

varperc: Variação percentual da relação advogados/mil habitantes entre 1996 e 2004.

merc: Número de advogados no Estado.

advpop: Relação advogados/mil habitantes em 2004.

vagas: Número total de vagas no Estado em cursos de direito de faculdades ou universidades municipais, estaduais e federais.

senal: Variação do resultado da ação, variando de 1 (variação mínima) à 7 (variação máxima).

direito: Dependência de matéria de fato ou de direito, variando de 1 (depende só de matéria de fato) à 7 (depende só de matéria de direito), com 4 significando que a ação depende tanto de matéria de fato quanto de direito.

espec: Especificidade do conhecimento, indicando o quão provável é encontrar alguém especializado na área. Varia de 1 (pouco provável) à 7 (muito provável). Nos testes este valor foi invertido através da subtração do escore de 7, de forma a que um valor maior refletisse uma maior especificidade de conhecimento.

urb: População urbana em relação à população total.

esc: Média de anos de escolaridade da população adulta (acima de 25 anos).

tempo: Tempo esperado da ação judicial, levando em consideração a área e o Estado.

pibc: Pib *per capita*.

conc: Relação Processos/Mil Habitantes dividida pela relação Advogados/Mil Habitantes.

varadvabs: Variação absoluta do número de advogados entre 1996 e 2004.

varmod: Módulo da variação percentual do número de advogados entre 1996 e 2004.

dcons, dcontr, damb, dexec, dtrab, dtrib: Variáveis *dummies* para, respectivamente, ações de consumidor, contratos, ambiental, execuções, trabalhistas e tributárias (incluindo as previdenciárias). As ações referentes à área cível em geral e as indenizatórias são representadas atribuindo-se valor zero a todas as *dummies*. As respostas que incluíram qualquer referência à área penal foram excluídas, em um total de duas observações.

obs	empr	uf	estat	sede	area	codarea	qtd	terc	dterc	var	varperc	merc	advpop	vagas	sinal
1	1	SC	0	1	tributario	9	0,35	0,9	1	-0,22	-9,9759	11228	1,9445	3361	2,60
2	1	SC	0	1	trabalhista	8	0,35	0,99	1	-0,22	-9,9759	11228	1,9445	3361	4,10
3	1	SC	0	1	consumidor	4	0,01	1	1	-0,22	-9,9759	11228	1,9445	3361	4,00
4	1	SC	0	1	civel geral - responsabilidade	3	0,3	1	1	-0,22	-9,9759	11228	1,9445	3361	5,21
5	1	SC	0	1	contratos	5	0,04	1	1	-0,22	-9,9759	11228	1,9445	3361	3,83
6	1	SC	0	1	execução - rec. Crédito	7	0,05	0,99	1	-0,22	-9,9759	11228	1,9445	3361	2,49
7	1	SC	0	0	tributario	9	0,25	0,9	1	-0,22	-9,9759	11228	1,9445	3361	2,60
8	1	SC	0	0	trabalhista	8	0,25	1	1	-0,22	-9,9759	11228	1,9445	3361	4,10
9	1	SC	0	0	consumidor	4	0,01	1	1	-0,22	-9,9759	11228	1,9445	3361	4,00
10	1	SC	0	0	civel geral - responsabilidade	3	0,2	1	1	-0,22	-9,9759	11228	1,9445	3361	5,21
11	1	SC	0	0	contratos	5	0,05	1	1	-0,22	-9,9759	11228	1,9445	3361	3,83
12	1	SC	0	0	execução - rec. Crédito	7	0,1	1	1	-0,22	-9,9759	11228	1,9445	3361	2,49
13	2	RS	0	1	tributario	9	0,65	1	1	-1,17	-27,5708	32875	3,065	2529	2,60
14	2	RS	0	1	trabalhista	8	0,3	1	1	-1,17	-27,5708	32875	3,065	2529	4,10
15	2	RS	0	1	consumidor	4	0,01	0,5	1	-1,17	-27,5708	32875	3,065	2529	4,00
16	2	RS	0	1	civel geral - responsabilidade	3	0,1	1	1	-1,17	-27,5708	32875	3,065	2529	5,21
17	2	RS	0	1	execução - rec. Crédito	7	0,05	1	1	-1,17	-27,5708	32875	3,065	2529	2,49
18	2	RS	0	0	tributario	9	0,05	1	1	-1,17	-27,5708	32875	3,065	2529	2,60
19	2	RS	0	0	trabalhista	8	0,5	1	1	-1,17	-27,5708	32875	3,065	2529	4,10
20	2	RS	0	0	civel geral - responsabilidade	3	0,1	1	1	-1,17	-27,5708	32875	3,065	2529	5,21
21	2	RS	0	0	execução - rec. Crédito	7	0,1	1	1	-1,17	-27,5708	32875	3,065	2529	2,49
22	3	MT	0	1	tributario - previdenciário	10	0,3	0,05	1	-1,24	-46,3964	3942	1,4339	827	2,60
23	3	MT	0	1	trabalhista	8	0,6	0,04	1	-1,24	-46,3964	3942	1,4339	827	4,10
24	3	MT	0	1	consumidor	4	0,01	0,01	1	-1,24	-46,3964	3942	1,4339	827	4,00
25	3	MT	0	1	civel geral - responsabilidade	3	0,01	0,04	1	-1,24	-46,3964	3942	1,4339	827	5,21
26	3	MT	0	1	contratos	5	0,01	0,04	1	-1,24	-46,3964	3942	1,4339	827	3,83
27	3	MT	0	1	execução - rec. Crédito	7	0,01	0,04	1	-1,24	-46,3964	3942	1,4339	827	2,49
28	3	MT	0	0	tributario - previdenciário	10	0,1	0,06	1	-1,24	-46,3964	3942	1,4339	827	2,60
29	3	MT	0	0	trabalhista	8	0,8	0,07	1	-1,24	-46,3964	3942	1,4339	827	4,10
30	4	BA	0	1	tributario	9	0,3	0,2	1	-0,22	-22,2055	10552	0,7712	2417	2,60
31	4	BA	0	1	trabalhista	8	0,6	1	1	-0,22	-22,2055	10552	0,7712	2417	4,10
32	4	BA	0	1	civel geral - responsabilidade	3	0,1	1	1	-0,22	-22,2055	10552	0,7712	2417	5,21
33	4	BA	0	1	execução - rec. Crédito	7	0,05	1	1	-0,22	-22,2055	10552	0,7712	2417	2,49
34	4	BA	0	0	tributario	9	0,1	1	1	-0,22	-22,2055	10552	0,7712	2417	2,60

obs	direito	espec	urb	esc	tempo	pibc	conc	varadvabs	varmod	dcons	dcontr	damb	dexec	dtrab	dtrib
1	4,81	5,02	79,00	6,60	0,5667	7,92	6,1198	518	9,98	0	0	0	0	0	1
2	2,93	6,37	79,00	6,60	0,5667	7,92	6,1198	518	9,98	0	0	0	0	1	0
3	3,36	5,88	79,00	6,60	0,5667	7,92	6,1198	518	9,98	1	0	0	0	0	0
4	3,49	5,84	79,00	6,60	0,5667	7,92	6,1198	518	9,98	0	0	0	0	0	0
5	3,83	5,62	79,00	6,60	0,5667	7,92	6,1198	518	9,98	0	1	0	0	0	0
6	4,85	5,83	79,00	6,60	0,5667	7,92	6,1198	518	9,98	0	0	0	1	0	0
7	4,81	5,02	79,00	6,60	0,5667	7,92	6,1198	518	9,98	0	0	0	0	0	1
8	2,93	6,37	79,00	6,60	0,5667	7,92	6,1198	518	9,98	0	0	0	0	1	0
9	3,36	5,88	79,00	6,60	0,5667	7,92	6,1198	518	9,98	1	0	0	0	0	0
10	3,49	5,84	79,00	6,60	0,5667	7,92	6,1198	518	9,98	0	0	0	0	0	0
11	3,83	5,62	79,00	6,60	0,5667	7,92	6,1198	518	9,98	0	1	0	0	0	0
12	4,85	5,83	79,00	6,60	0,5667	7,92	6,1198	518	9,98	0	0	0	1	0	0
13	4,81	5,02	82,00	6,50	0,7942	8,36	2,9723	-8435	27,57	0	0	0	0	0	1
14	2,93	6,37	82,00	6,50	0,7942	8,36	2,9723	-8435	27,57	0	0	0	0	1	0
15	3,36	5,88	82,00	6,50	0,7942	8,36	2,9723	-8435	27,57	1	0	0	0	0	0
16	3,49	5,84	82,00	6,50	0,7942	8,36	2,9723	-8435	27,57	0	0	0	0	0	0
17	4,85	5,83	82,00	6,50	0,7942	8,36	2,9723	-8435	27,57	0	0	0	1	0	0
18	4,81	5,02	82,00	6,50	0,7942	8,36	2,9723	-8435	27,57	0	0	0	0	0	1
19	2,93	6,37	82,00	6,50	0,7942	8,36	2,9723	-8435	27,57	0	0	0	0	1	0
20	3,49	5,84	82,00	6,50	0,7942	8,36	2,9723	-8435	27,57	0	0	0	0	0	0
21	4,85	5,83	82,00	6,50	0,7942	8,36	2,9723	-8435	27,57	0	0	0	1	0	0
22	4,81	5,02	79,00	6,00	0,3167	5,36	5,6559	-2178	46,4	0	0	0	0	0	1
23	2,93	6,37	79,00	6,00	0,3167	5,36	5,6559	-2178	46,4	0	0	0	0	1	0
24	3,36	5,88	79,00	6,00	0,3167	5,36	5,6559	-2178	46,4	1	0	0	0	0	0
25	3,49	5,84	79,00	6,00	0,3167	5,36	5,6559	-2178	46,4	0	0	0	0	0	0
26	3,83	5,62	79,00	6,00	0,3167	5,36	5,6559	-2178	46,4	0	1	0	0	0	0
27	4,85	5,83	79,00	6,00	0,3167	5,36	5,6559	-2178	46,4	0	0	0	1	0	0
28	4,81	5,02	79,00	6,00	0,3167	5,36	5,6559	-2178	46,4	0	0	0	0	0	1
29	2,93	6,37	79,00	6,00	0,3167	5,36	5,6559	-2178	46,4	0	0	0	0	1	0
30	4,81	5,02	67,00	4,50	1,6742	3,69	3,2286	-2048	22,21	0	0	0	0	0	1
31	2,93	6,37	67,00	4,50	1,6742	3,69	3,2286	-2048	22,21	0	0	0	0	1	0
32	3,49	5,84	67,00	4,50	1,6742	3,69	3,2286	-2048	22,21	0	0	0	0	0	0
33	4,85	5,83	67,00	4,50	1,6742	3,69	3,2286	-2048	22,21	0	0	0	1	0	0
34	4,81	5,02	67,00	4,50	1,6742	3,69	3,2286	-2048	22,21	0	0	0	0	0	1

obs	empr	uf	estat	sede	area	codarea	qtd	terc	dterc	var	varperc	merc	advpop	vagas	sinal
35	4	BA	0	0	trabalhista	8	0,02	1	1	-0,22	-22,2055	10552	0,7712	2417	4,10
36	4	BA	0	0	execução - rec. Crédito	7	0,03	1	1	-0,22	-22,2055	10552	0,7712	2417	2,49
37	5	MS	0	1	tributario	9	0,05	0,98	1	-0,32	-11,7332	5412	2,4261	1269	2,60
38	5	MS	0	1	trabalhista	8	0,3	0,9	1	-0,32	-11,7332	5412	2,4261	1269	4,10
39	5	MS	0	1	consumidor	4	0,3	0,8	1	-0,32	-11,7332	5412	2,4261	1269	4,00
40	5	MS	0	1	cível geral - responsabilidade	3	0,25	0,8	1	-0,32	-11,7332	5412	2,4261	1269	5,21
41	5	MS	0	1	contratos	5	0,05	0,8	1	-0,32	-11,7332	5412	2,4261	1269	3,83
42	5	MS	0	1	execução - rec. Crédito	7	0,05	0,8	1	-0,32	-11,7332	5412	2,4261	1269	2,49
43	5	MS	0	0	tributario	9	0,01	1	1	-0,32	-11,7332	5412	2,4261	1269	2,60
44	5	MS	0	0	trabalhista	8	0,3	0,9	1	-0,32	-11,7332	5412	2,4261	1269	4,10
45	5	MS	0	0	consumidor	4	0,4	0,95	1	-0,32	-11,7332	5412	2,4261	1269	4,00
46	5	MS	0	0	cível geral - responsabilidade	3	0,4	0,95	1	-0,32	-11,7332	5412	2,4261	1269	5,21
47	5	MS	0	0	contratos	5	0,4	0,95	1	-0,32	-11,7332	5412	2,4261	1269	3,83
48	5	MS	0	0	execução - rec. Crédito	7	0,4	0,95	1	-0,32	-11,7332	5412	2,4261	1269	2,49
49	6	SE	0	1	trabalhista	8	0,45	0,05	1	-1,34	-58,6659	1824	0,9428	486	4,10
50	6	SE	0	1	consumidor	4	0,55	0,05	1	-1,34	-58,6659	1824	0,9428	486	4,00
51	6	SE	0	1	cível geral - responsabilidade	3	0,01	0,05	1	-1,34	-58,6659	1824	0,9428	486	5,21
52	6	SE	0	0	trabalhista	8	0,6	0,6	1	-1,34	-58,6659	1824	0,9428	486	4,10
53	6	SE	0	0	consumidor	4	0,6	0,6	1	-1,34	-58,6659	1824	0,9428	486	4,00
54	6	SE	0	0	cível geral - responsabilidade	3	0,6	0,6	1	-1,34	-58,6659	1824	0,9428	486	5,21
55	7	TO	0	1	tributario	9	0,1	0	0	0,11	12,6767	1244	0,9852	1172	2,60
56	7	TO	0	1	trabalhista	8	0,2	0	0	0,11	12,6767	1244	0,9852	1172	4,10
57	7	TO	0	1	consumidor	4	0,3	0	0	0,11	12,6767	1244	0,9852	1172	4,00
58	7	TO	0	1	cível geral - responsabilidade	3	0,2	0	0	0,11	12,6767	1244	0,9852	1172	5,21
59	7	TO	0	1	execução - rec. Crédito	7	0,2	0	0	0,11	12,6767	1244	0,9852	1172	2,49
60	7	TO	0	0	trabalhista	8	0,4	0	0	0,11	12,6767	1244	0,9852	1172	4,10
61	7	TO	0	0	consumidor	4	0,4	0	0	0,11	12,6767	1244	0,9852	1172	4,00
62	7	TO	0	0	cível geral - responsabilidade	3	0,4	0	0	0,11	12,6767	1244	0,9852	1172	5,21
63	7	TO	0	0	execução - rec. Crédito	7	0,4	0	0	0,11	12,6767	1244	0,9852	1172	2,49
64	8	PI	1	1	tributario	9	0,1	1	1	-0,23	-24,7222	2095	0,7037	2165	2,60
65	8	PI	1	1	trabalhista	8	0,7	1	1	-0,23	-24,7222	2095	0,7037	2165	4,10
66	8	PI	1	1	consumidor	4	0,06	1	1	-0,23	-24,7222	2095	0,7037	2165	4,00
67	8	PI	1	1	cível geral - responsabilidade	3	0,06	1	1	-0,23	-24,7222	2095	0,7037	2165	5,21
68	8	PI	1	1	execução - rec. Crédito	7	0,06	1	1	-0,23	-24,7222	2095	0,7037	2165	2,49

obs	direito	espec	urb	esc	tempo	pibc	conc	varadvabs	varmod	dcons	dcontr	damb	dexec	dtrab	dtrib
35	2,93	6,37	67,00	4,50	1,6742	3,69	3,2286	-2048	22,21	0	0	0	0	1	0
36	4,85	5,83	67,00	4,50	1,6742	3,69	3,2286	-2048	22,21	0	0	0	1	0	0
37	4,81	5,02	84,00	6,20	0,4792	5,71	2,9718	12	11,73	0	0	0	0	0	1
38	2,93	6,37	84,00	6,20	0,4792	5,71	2,9718	12	11,73	0	0	0	0	1	0
39	3,36	5,88	84,00	6,20	0,4792	5,71	2,9718	12	11,73	1	0	0	0	0	0
40	3,49	5,84	84,00	6,20	0,4792	5,71	2,9718	12	11,73	0	0	0	0	0	0
41	3,83	5,62	84,00	6,20	0,4792	5,71	2,9718	12	11,73	0	1	0	0	0	0
42	4,85	5,83	84,00	6,20	0,4792	5,71	2,9718	12	11,73	0	0	0	1	0	0
43	4,81	5,02	84,00	6,20	0,4792	5,71	2,9718	12	11,73	0	0	0	0	0	1
44	2,93	6,37	84,00	6,20	0,4792	5,71	2,9718	12	11,73	0	0	0	0	1	0
45	3,36	5,88	84,00	6,20	0,4792	5,71	2,9718	12	11,73	1	0	0	0	0	0
46	3,49	5,84	84,00	6,20	0,4792	5,71	2,9718	12	11,73	0	0	0	0	0	0
47	3,83	5,62	84,00	6,20	0,4792	5,71	2,9718	12	11,73	0	1	0	0	0	0
48	4,85	5,83	84,00	6,20	0,4792	5,71	2,9718	12	11,73	0	0	0	1	0	0
49	2,93	6,37	71,00	5,20	0,2800	3,32	6,4593	-1956	58,67	0	0	0	0	1	0
50	3,36	5,88	71,00	5,20	0,2800	3,32	6,4593	-1956	58,67	1	0	0	0	0	0
51	3,49	5,84	71,00	5,20	0,2800	3,32	6,4593	-1956	58,67	0	0	0	0	0	0
52	2,93	6,37	71,00	5,20	0,2800	3,32	6,4593	-1956	58,67	0	0	0	0	1	0
53	3,36	5,88	71,00	5,20	0,2800	3,32	6,4593	-1956	58,67	1	0	0	0	0	0
54	3,49	5,84	71,00	5,20	0,2800	3,32	6,4593	-1956	58,67	0	0	0	0	0	0
55	4,81	5,02	74,00	4,90	2,2458	2,12	3,0653	299	12,68	0	0	0	0	0	1
56	2,93	6,37	74,00	4,90	2,2458	2,12	3,0653	299	12,68	0	0	0	0	1	0
57	3,36	5,88	74,00	4,90	2,2458	2,12	3,0653	299	12,68	1	0	0	0	0	0
58	3,49	5,84	74,00	4,90	2,2458	2,12	3,0653	299	12,68	0	0	0	0	0	0
59	4,85	5,83	74,00	4,90	2,2458	2,12	3,0653	299	12,68	0	0	0	1	0	0
60	2,93	6,37	74,00	4,90	2,2458	2,12	3,0653	299	12,68	0	0	0	0	1	0
61	3,36	5,88	74,00	4,90	2,2458	2,12	3,0653	299	12,68	1	0	0	0	0	0
62	3,49	5,84	74,00	4,90	2,2458	2,12	3,0653	299	12,68	0	0	0	0	0	0
63	4,85	5,83	74,00	4,90	2,2458	2,12	3,0653	299	12,68	0	0	0	1	0	0
64	4,81	5,02	63,00	4,00	0,5050	1,87	3,0554	-425	24,72	0	0	0	0	0	1
65	2,93	6,37	63,00	4,00	0,5050	1,87	3,0554	-425	24,72	0	0	0	0	1	0
66	3,36	5,88	63,00	4,00	0,5050	1,87	3,0554	-425	24,72	1	0	0	0	0	0
67	3,49	5,84	63,00	4,00	0,5050	1,87	3,0554	-425	24,72	0	0	0	0	0	0
68	4,85	5,83	63,00	4,00	0,5050	1,87	3,0554	-425	24,72	0	0	0	1	0	0

obs	empr	uf	estat	sede	area	codarea	qtd	terc	dterc	var	varperc	merc	advpop	vagas	sinal
69	8	PI	1	0	tributário	9	0,01	1	1	-0,23	-24,7222	2095	0,7037	2165	2,60
70	8	PI	1	0	trabalhista	8	0,3	1	1	-0,23	-24,7222	2095	0,7037	2165	4,10
71	8	PI	1	0	consumidor	4	0,6	1	1	-0,23	-24,7222	2095	0,7037	2165	4,00
72	8	PI	1	0	cível geral - responsabilidade	3	0,6	1	1	-0,23	-24,7222	2095	0,7037	2165	5,21
73	8	PI	1	0	execução - rec. Crédito	7	0,6	1	1	-0,23	-24,7222	2095	0,7037	2165	2,49
74	9	AP	0	1	tributário	9	0,05	0	0	0,4	59,8984	588	1,0742	246	2,60
75	9	AP	0	1	trabalhista	8	0,2	0	0	0,4	59,8984	588	1,0742	246	4,10
76	9	AP	0	1	consumidor	4	0,35	0	0	0,4	59,8984	588	1,0742	246	4,00
77	9	AP	0	1	cível geral - responsabilidade	3	0,2	0	0	0,4	59,8984	588	1,0742	246	5,21
78	9	AP	0	1	execução - rec. Crédito	7	0,2	0	0	0,4	59,8984	588	1,0742	246	2,49
79	9	AP	0	0	consumidor	4	0,1	0	0	0,4	59,8984	588	1,0742	246	4,00
80	9	AP	0	0	cível geral - responsabilidade	3	0,1	0	0	0,4	59,8984	588	1,0742	246	5,21
81	9	AP	0	0	execução - rec. Crédito	7	0,1	0	0	0,4	59,8984	588	1,0742	246	2,49
82	10	PE	0	1	tributário	9	0,1	1	1	-0,74	-35,2147	11375	1,3665	1022	2,60
83	10	PE	0	1	trabalhista	8	0,6	0	0	-0,74	-35,2147	11375	1,3665	1022	4,10
84	10	PE	0	1	consumidor	4	0,3	0	0	-0,74	-35,2147	11375	1,3665	1022	4,00
85	10	PE	0	1	cível geral - responsabilidade	3	0,04	0	0	-0,74	-35,2147	11375	1,3665	1022	5,21
86	10	PE	0	1	execução - rec. Crédito	7	0,04	0	0	-0,74	-35,2147	11375	1,3665	1022	2,49
87	10	PE	0	0	tributário	9	0,03	1	1	-0,74	-35,2147	11375	1,3665	1022	2,6
88	10	PE	0	0	trabalhista	8	0,25	0	0	-0,74	-35,2147	11375	1,3665	1022	4,1
89	10	PE	0	0	consumidor	4	0,01	0	0	-0,74	-35,2147	11375	1,3665	1022	4
90	10	PE	0	0	cível geral - responsabilidade	3	0,01	0	0	-0,74	-35,2147	11375	1,3665	1022	5,21
91	10	PE	0	0	execução - rec. Crédito	7	0,01	0	0	-0,74	-35,2147	11375	1,3665	1022	2,49
92	11	PB	0	1	tributário	9	0,1	1	1	-0,33	-22,1013	4205	1,1784	2273	2,6
93	11	PB	0	1	trabalhista	8	0,6	1	1	-0,33	-22,1013	4205	1,1784	2273	4,1
94	11	PB	0	1	consumidor	4	0,2	1	1	-0,33	-22,1013	4205	1,1784	2273	4
95	11	PB	0	1	cível geral - responsabilidade	3	0,05	1	1	-0,33	-22,1013	4205	1,1784	2273	5,21
96	11	PB	0	1	execução - rec. Crédito	7	0,05	1	1	-0,33	-22,1013	4205	1,1784	2273	2,49
97	11	PB	0	0	consumidor	4	0,4	1	1	-0,33	-22,1013	4205	1,1784	2273	4
98	11	PB	0	0	cível geral - responsabilidade	3	0,4	1	1	-0,33	-22,1013	4205	1,1784	2273	5,21
99	11	PB	0	0	execução - rec. Crédito	7	0,4	1	1	-0,33	-22,1013	4205	1,1784	2273	2,49
100	12	MG	0	1	tributário	9	0,3	1	1	-0,46	-17,5002	41128	2,1653	6027	2,6
101	12	MG	0	1	trabalhista	8	0,1	1	1	-0,46	-17,5002	41128	2,1653	6027	4,1
102	12	MG	0	1	consumidor	4	0,45	1	1	-0,46	-17,5002	41128	2,1653	6027	4

obs	direito	espec	urb	esc	tempo	pibe	conc	varadvabs	varmod	dcons	dcontr	damb	dexec	dtrab	dtrib
69	2,93	6,37	63,00	4,00	0,5050	1,87	3,0554	-425	24,72	0	0	0	0	1	0
70	3,36	5,88	63,00	4,00	0,5050	1,87	3,0554	-425	24,72	1	0	0	0	0	0
71	3,49	5,84	63,00	4,00	0,5050	1,87	3,0554	-425	24,72	0	0	0	0	0	0
72	4,85	5,83	63,00	4,00	0,5050	1,87	3,0554	-425	24,72	0	0	0	1	0	0
73	4,81	5,02	89,00	6,70	0,6092	4,13	2,6067	318	59,9	0	0	0	0	0	1
74	2,93	6,37	89,00	6,70	0,6092	4,13	2,6067	318	59,9	0	0	0	0	1	0
75	3,36	5,88	89,00	6,70	0,6092	4,13	2,6067	318	59,9	1	0	0	0	0	0
76	3,49	5,84	89,00	6,70	0,6092	4,13	2,6067	318	59,9	0	0	0	0	0	0
77	4,85	5,83	89,00	6,70	0,6092	4,13	2,6067	318	59,9	0	0	0	1	0	0
78	3,36	5,88	89,00	6,70	0,6092	4,13	2,6067	318	59,9	1	0	0	0	0	0
79	3,49	5,84	89,00	6,70	0,6092	4,13	2,6067	318	59,9	0	0	0	0	0	0
80	4,85	5,83	89,00	6,70	0,6092	4,13	2,6067	318	59,9	0	0	0	1	0	0
81	4,81	5,02	77,00	5,10	1,8233	3,68	2,0782	-4375	35,21	0	0	0	0	0	1
82	2,93	6,37	77,00	5,10	1,8233	3,68	2,0782	-4375	35,21	0	0	0	0	1	0
83	3,36	5,88	77,00	5,10	1,8233	3,68	2,0782	-4375	35,21	1	0	0	0	0	0
84	3,49	5,84	77,00	5,10	1,8233	3,68	2,0782	-4375	35,21	0	0	0	0	0	0
85	4,85	5,83	77,00	5,10	1,8233	3,68	2,0782	-4375	35,21	0	0	0	1	0	0
86	4,81	5,02	77,00	5,10	1,8233	3,68	2,0782	-4375	35,21	0	0	0	0	0	1
87	2,93	6,37	77,00	5,10	1,8233	3,68	2,0782	-4375	35,21	0	0	0	0	1	0
88	3,36	5,88	77,00	5,10	1,8233	3,68	2,0782	-4375	35,21	1	0	0	0	0	0
89	3,49	5,84	77,00	5,10	1,8233	3,68	2,0782	-4375	35,21	0	0	0	0	0	0
90	4,85	5,83	77,00	5,10	1,8233	3,68	2,0782	-4375	35,21	0	0	0	1	0	0
91	4,81	5,02	71,00	4,40	0,3450	2,68	3,0295	-835	22,1	0	0	0	0	0	1
92	2,93	6,37	71,00	4,40	0,3450	2,68	3,0295	-835	22,1	0	0	0	0	1	0
93	3,36	5,88	71,00	4,40	0,3450	2,68	3,0295	-835	22,1	1	0	0	0	0	0
94	3,49	5,84	71,00	4,40	0,3450	2,68	3,0295	-835	22,1	0	0	0	0	0	0
95	4,85	5,83	71,00	4,40	0,3450	2,68	3,0295	-835	22,1	0	0	0	1	0	0
96	3,36	5,88	71,00	4,40	0,3450	2,68	3,0295	-835	22,1	1	0	0	0	0	0
97	3,49	5,84	71,00	4,40	0,3450	2,68	3,0295	-835	22,1	0	0	0	0	0	0
98	4,85	5,83	71,00	4,40	0,3450	2,68	3,0295	-835	22,1	0	0	0	1	0	0
99	4,81	5,02	82,00	5,80	0,5775	5,93	2,0967	-3242	17,5	0	0	0	0	0	1
100	2,93	6,37	82,00	5,80	0,5775	5,93	2,0967	-3242	17,5	0	0	0	0	1	0
101	3,36	5,88	82,00	5,80	0,5775	5,93	2,0967	-3242	17,5	1	0	0	0	0	0
102	2,93	6,37	63,00	4,00	0,5050	1,87	3,0554	-425	24,72	0	0	0	0	1	0

obs	empr	uf	estat	sede	area	codarea	qtd	terc	dterc	var	varperc	merc	advpop	vagas	sinal
103	12	MG	0	1	cível geral - responsabilidade	3	0,07	1	1	-0,46	-17,5002	41128	2,1653	6027	5,21
104	12	MG	0	1	execução - rec. Crédito	7	0,07	1	1	-0,46	-17,5002	41128	2,1653	6027	2,49
105	12	MG	0	0	tributario	9	0,3	1	1	-0,46	-17,5002	41128	2,1653	6027	2,6
106	12	MG	0	0	trabalhista	8	0,3	1	1	-0,46	-17,5002	41128	2,1653	6027	4,1
107	12	MG	0	0	consumidor	4	0,9	1	1	-0,46	-17,5002	41128	2,1653	6027	4
108	12	MG	0	0	cível geral - responsabilidade	3	0,9	1	1	-0,46	-17,5002	41128	2,1653	6027	5,21
109	12	MG	0	0	execução - rec. Crédito	7	0,9	1	1	-0,46	-17,5002	41128	2,1653	6027	2,49
110	13	CE	0	1	tributario	9	0,4	1	1	-0,8	-46,4305	7391	0,9266	1823	2,6
111	13	CE	0	1	trabalhista	8	0,5	1	1	-0,8	-46,4305	7391	0,9266	1823	4,1
112	13	CE	0	1	consumidor	4	0,01	1	1	-0,8	-46,4305	7391	0,9266	1823	4
113	13	CE	0	1	cível geral - responsabilidade	3	0,04	1	1	-0,8	-46,4305	7391	0,9266	1823	5,21
114	13	CE	0	1	contratos	5	0,02	1	1	-0,8	-46,4305	7391	0,9266	1823	3,83
115	13	CE	0	1	execução - rec. Crédito	7	0,03	1	1	-0,8	-46,4305	7391	0,9266	1823	2,49
116	13	CE	0	0	tributario	9	0,1	1	1	-0,8	-46,4305	7391	0,9266	1823	2,6
117	13	CE	0	0	trabalhista	8	0,1	1	1	-0,8	-46,4305	7391	0,9266	1823	4,1
118	13	CE	0	0	consumidor	4	0,1	1	1	-0,8	-46,4305	7391	0,9266	1823	4
119	13	CE	0	0	cível geral - responsabilidade	3	0,15	1	1	-0,8	-46,4305	7391	0,9266	1823	5,21
120	13	CE	0	0	contratos	5	0,15	1	1	-0,8	-46,4305	7391	0,9266	1823	3,83
121	13	CE	0	0	execução - rec. Crédito	7	0,15	1	1	-0,8	-46,4305	7391	0,9266	1823	2,49
122	14	SE	0	1	tributario	9	0,03	1	1	-1,34	-58,6659	1824	0,9428	486	2,6
123	14	SE	0	1	trabalhista	8	0,45	1	1	-1,34	-58,6659	1824	0,9428	486	4,1
124	14	SE	0	1	consumidor	4	0,4	1	1	-1,34	-58,6659	1824	0,9428	486	4
125	14	SE	0	1	cível geral - ações penais	2	0,05	1	1	-1,34	-58,6659	1824	0,9428	486	5,21
126	14	SE	0	1	execução - rec. Crédito	7	0,1	1	1	-1,34	-58,6659	1824	0,9428	486	2,49
127	14	SE	0	0	tributario	9	0,5	1	1	-1,34	-58,6659	1824	0,9428	486	2,6
128	14	SE	0	0	trabalhista	8	0,1	1	1	-1,34	-58,6659	1824	0,9428	486	4,1
129	14	SE	0	0	consumidor	4	0,3	1	1	-1,34	-58,6659	1824	0,9428	486	4
130	14	SE	0	0	cível geral - ações penais	2	0,3	1	1	-1,34	-58,6659	1824	0,9428	486	5,21
131	14	SE	0	0	execução - rec. Crédito	7	0,3	1	1	-1,34	-58,6659	1824	0,9428	486	2,49
132	15	PA	0	1	tributario	9	0,1	1	1	-0,35	-27,9451	6132	0,8952	1724	2,6
133	15	PA	0	1	trabalhista	8	0,7	1	1	-0,35	-27,9451	6132	0,8952	1724	4,1
134	15	PA	0	1	direito agrário/ambiental	6	0,15	1	1	-0,35	-27,9451	6132	0,8952	1724	3,77
135	15	PA	0	1	execução - rec. Crédito	7	0,05	1	1	-0,35	-27,9451	6132	0,8952	1724	2,49
136	15	PA	0	0	tributario	9	1	1	1	-0,35	-27,9451	6132	0,8952	1724	2,6

obs	direito	espec	urb	esc	tempo	pibe	conc	varadvabs	varmod	dcons	dcontr	damb	dexec	dtrab	dtrib
103	4,85	5,83	82,00	5,80	0,5775	5,93	2,0967	-3242	17,5	0	0	0	1	0	0
104	4,81	5,02	82,00	5,80	0,5775	5,93	2,0967	-3242	17,5	0	0	0	0	0	1
105	2,93	6,37	82,00	5,80	0,5775	5,93	2,0967	-3242	17,5	0	0	0	0	1	0
106	3,36	5,88	82,00	5,80	0,5775	5,93	2,0967	-3242	17,5	1	0	0	0	0	0
107	3,49	5,84	82,00	5,80	0,5775	5,93	2,0967	-3242	17,5	0	0	0	0	0	0
108	4,85	5,83	82,00	5,80	0,5775	5,93	2,0967	-3242	17,5	0	0	0	1	0	0
109	4,81	5,02	72,00	4,60	17,9450	2,80	2,6441	-4579	46,43	0	0	0	0	0	1
110	2,93	6,37	72,00	4,60	17,9450	2,80	2,6441	-4579	46,43	0	0	0	0	1	0
111	3,36	5,88	72,00	4,60	17,9450	2,80	2,6441	-4579	46,43	1	0	0	0	0	0
112	3,49	5,84	72,00	4,60	17,9450	2,80	2,6441	-4579	46,43	0	0	0	0	0	0
113	3,83	5,62	72,00	4,60	17,9450	2,80	2,6441	-4579	46,43	0	1	0	0	0	0
114	4,85	5,83	72,00	4,60	17,9450	2,80	2,6441	-4579	46,43	0	0	0	1	0	0
115	4,81	5,02	72,00	4,60	17,9450	2,80	2,6441	-4579	46,43	0	0	0	0	0	1
116	2,93	6,37	72,00	4,60	17,9450	2,80	2,6441	-4579	46,43	0	0	0	0	1	0
117	3,36	5,88	72,00	4,60	17,9450	2,80	2,6441	-4579	46,43	1	0	0	0	0	0
118	3,49	5,84	72,00	4,60	17,9450	2,80	2,6441	-4579	46,43	0	0	0	0	0	0
119	3,83	5,62	72,00	4,60	17,9450	2,80	2,6441	-4579	46,43	0	1	0	0	0	0
120	4,85	5,83	72,00	4,60	17,9450	2,80	2,6441	-4579	46,43	0	0	0	1	0	0
121	4,81	5,02	71,00	5,20	0,2800	3,32	6,4593	-1956	58,67	0	0	0	0	0	1
122	2,93	6,37	71,00	5,20	0,2800	3,32	6,4593	-1956	58,67	0	0	0	0	1	0
123	3,36	5,88	71,00	5,20	0,2800	3,32	6,4593	-1956	58,67	1	0	0	0	0	0
124	3,49	5,84	71,00	5,20	0,2800	3,32	6,4593	-1956	58,67	0	0	0	0	0	0
125	4,85	5,83	71,00	5,20	0,2800	3,32	6,4593	-1956	58,67	0	0	0	1	0	0
126	4,81	5,02	71,00	5,20	0,2800	3,32	6,4593	-1956	58,67	0	0	0	0	0	1
127	2,93	6,37	71,00	5,20	0,2800	3,32	6,4593	-1956	58,67	0	0	0	0	1	0
128	3,36	5,88	71,00	5,20	0,2800	3,32	6,4593	-1956	58,67	1	0	0	0	0	0
129	3,49	5,84	71,00	5,20	0,2800	3,32	6,4593	-1956	58,67	0	0	0	0	0	0
130	4,85	5,83	71,00	5,20	0,2800	3,32	6,4593	-1956	58,67	0	0	0	1	0	0
131	4,81	5,02	67,00	6,00	2,0092	3,05	2,0555	-888	27,95	0	0	0	0	0	1
132	2,93	6,37	67,00	6,00	2,0092	3,05	2,0555	-888	27,95	0	0	0	0	1	0
133	4,96	3,03	67,00	6,00	2,0092	3,05	2,0555	-888	27,95	0	0	1	0	0	0
134	4,85	5,83	67,00	6,00	2,0092	3,05	2,0555	-888	27,95	0	0	0	1	0	0
135	4,81	5,02	67,00	6,00	2,0092	3,05	2,0555	-888	27,95	0	0	0	0	0	1
136	4,85	5,83	82,00	5,80	0,5775	5,93	2,0967	-3242	17,5	0	0	0	1	0	0

obs	empr	uf	estat	sede	area	codarea	qtd	terc	dterc	var	varperc	merc	advpop	vagas	sinal
137	15	PA	0	0	trabalhista	8	0,45	1	1	-0,35	-27,9451	6132	0,8952	1724	4,1
138	15	PA	0	0	execução - rec. Crédito	7	0,01	1	1	-0,35	-27,9451	6132	0,8952	1724	2,49
139	16	AM	1	1	tributario	9	0,3	0,45	1	-0,48	-39,7388	2283	0,7274	695	2,6
140	16	AM	1	1	trabalhista	8	0,4	0,4	1	-0,48	-39,7388	2283	0,7274	695	4,1
141	16	AM	1	1	consumidor	4	0,48	0,4	1	-0,48	-39,7388	2283	0,7274	695	4
142	16	AM	1	1	cível geral - responsabilidade	3	0,3	0,45	1	-0,48	-39,7388	2283	0,7274	695	5,21
143	16	AM	1	0	consumidor	4	0,55	0,4	1	-0,48	-39,7388	2283	0,7274	695	4
144	16	AM	1	0	cível geral - responsabilidade	3	0,49	0,4	1	-0,48	-39,7388	2283	0,7274	695	5,21
145	17	RR	1	1	tributario	9	0,02	0,49	1	-0,16	-15,0945	344	0,9008	279	2,6
146	17	RR	1	1	trabalhista	8	0,05	0,04	1	-0,16	-15,0945	344	0,9008	279	4,1
147	17	RR	1	1	consumidor	4	0,6	0,8	1	-0,16	-15,0945	344	0,9008	279	4
148	17	RR	1	1	cível geral - responsabilidade	3	0,05	0,49	1	-0,16	-15,0945	344	0,9008	279	5,21
149	17	RR	1	1	execução - rec. Crédito	7	0,3	0,8	1	-0,16	-15,0945	344	0,9008	279	2,49
150	18	PR	0	1	tributario	9	0,05	0	0	-0,34	-12,5441	23735	2,3418	4011	2,6
151	18	PR	0	1	trabalhista	8	0,4	0	0	-0,34	-12,5441	23735	2,3418	4011	4,1
152	18	PR	0	1	cível geral - responsabilidade	3	0,1	0	0	-0,34	-12,5441	23735	2,3418	4011	5,21
153	18	PR	0	1	contratos	5	0,1	0	0	-0,34	-12,5441	23735	2,3418	4011	3,83
154	18	PR	0	1	execução - rec. Crédito	7	0,1	0	0	-0,34	-12,5441	23735	2,3418	4011	2,49
155	19	BA	0	1	tributario	9	0,55	1	1	-0,22	-22,2055	10552	0,7712	2417	2,6
156	19	BA	0	1	trabalhista	8	0,2	1	1	-0,22	-22,2055	10552	0,7712	2417	4,1
157	19	BA	0	1	cível geral - responsabilidade	3	0,05	1	1	-0,22	-22,2055	10552	0,7712	2417	5,21
158	19	BA	0	1	execução - rec. Crédito	7	0,01	1	1	-0,22	-22,2055	10552	0,7712	2417	2,49
159	19	BA	0	0	tributario	9	0,1	1	1	-0,22	-22,2055	10552	0,7712	2417	2,6
160	19	BA	0	0	execução - rec. Crédito	7	0,09	1	1	-0,22	-22,2055	10552	0,7712	2417	2,49
161	20	ES	0	1	tributario	9	0,1	1	1	-1,18	-43,104	5234	1,5614	1478	2,6
162	20	ES	0	1	trabalhista	8	0,78	1	1	-1,18	-43,104	5234	1,5614	1478	4,1
163	20	ES	0	1	consumidor	4	0,01	1	1	-1,18	-43,104	5234	1,5614	1478	4
164	20	ES	0	1	cível geral - responsabilidade	3	0,07	1	1	-1,18	-43,104	5234	1,5614	1478	5,21
165	20	ES	0	1	contratos	5	0,05	1	1	-1,18	-43,104	5234	1,5614	1478	3,83
166	20	ES	0	1	execução - rec. Crédito	7	0,01	1	1	-1,18	-43,104	5234	1,5614	1478	2,49
167	20	ES	0	0	tributario	9	0,13	1	1	-1,18	-43,104	5234	1,5614	1478	2,6
168	20	ES	0	0	trabalhista	8	0,79	1	1	-1,18	-43,104	5234	1,5614	1478	4,1
169	20	ES	0	0	cível geral - responsabilidade	3	0,08	1	1	-1,18	-43,104	5234	1,5614	1478	5,21
170	21	PR	0	1	tributario	9	0,18	1	1	-0,34	-12,5441	23735	2,3418	4011	2,6

obs	direito	espec	urb	esc	tempo	pibc	conc	varadvabs	varmod	dcons	dcontr	damb	dexec	dtrab	dtrib
137	2,93	6,37	67,00	6,00	2,0092	3,05	2,0555	-888	27,95	0	0	0	0	1	0
138	4,85	5,83	67,00	6,00	2,0092	3,05	2,0555	-888	27,95	0	0	0	1	0	0
139	4,81	5,02	75,00	6,80	2,4900	6,71	2,5847	-687	39,74	0	0	0	0	0	1
140	2,93	6,37	75,00	6,80	2,4900	6,71	2,5847	-687	39,74	0	0	0	0	1	0
141	3,36	5,88	75,00	6,80	2,4900	6,71	2,5847	-687	39,74	1	0	0	0	0	0
142	3,49	5,84	75,00	6,80	2,4900	6,71	2,5847	-687	39,74	0	0	0	0	0	0
143	3,36	5,88	75,00	6,80	2,4900	6,71	2,5847	-687	39,74	1	0	0	0	0	0
144	3,49	5,84	75,00	6,80	2,4900	6,71	2,5847	-687	39,74	0	0	0	0	0	0
145	4,81	5,02	76,00	5,50	0,8433	3,44	3,7968	74	15,09	0	0	0	0	0	1
146	2,93	6,37	76,00	5,50	0,8433	3,44	3,7968	74	15,09	0	0	0	0	1	0
147	3,36	5,88	76,00	5,50	0,8433	3,44	3,7968	74	15,09	1	0	0	0	0	0
148	3,49	5,84	76,00	5,50	0,8433	3,44	3,7968	74	15,09	0	0	0	0	0	0
149	4,85	5,83	76,00	5,50	0,8433	3,44	3,7968	74	15,09	0	0	0	1	0	0
150	4,81	5,02	81,00	6,30	0,6108	6,90	1,7423	-745	12,54	0	0	0	0	0	1
151	2,93	6,37	81,00	6,30	0,6108	6,90	1,7423	-745	12,54	0	0	0	0	1	0
152	3,49	5,84	81,00	6,30	0,6108	6,90	1,7423	-745	12,54	0	0	0	0	0	0
153	3,83	5,62	81,00	6,30	0,6108	6,90	1,7423	-745	12,54	0	1	0	0	0	0
154	4,85	5,83	81,00	6,30	0,6108	6,90	1,7423	-745	12,54	0	0	0	1	0	0
155	4,81	5,02	67,00	4,50	1,6742	3,69	3,2286	-2048	22,21	0	0	0	0	0	1
156	2,93	6,37	67,00	4,50	1,6742	3,69	3,2286	-2048	22,21	0	0	0	0	1	0
157	3,49	5,84	67,00	4,50	1,6742	3,69	3,2286	-2048	22,21	0	0	0	0	0	0
158	4,85	5,83	67,00	4,50	1,6742	3,69	3,2286	-2048	22,21	0	0	0	1	0	0
159	4,81	5,02	67,00	4,50	1,6742	3,69	3,2286	-2048	22,21	0	0	0	0	0	1
160	4,85	5,83	67,00	4,50	1,6742	3,69	3,2286	-2048	22,21	0	0	0	1	0	0
161	4,81	5,02	80,00	6,00	1,8025	6,95	1,6779	-2596	43,1	0	0	0	0	0	1
162	2,93	6,37	80,00	6,00	1,8025	6,95	1,6779	-2596	43,1	0	0	0	0	1	0
163	3,36	5,88	80,00	6,00	1,8025	6,95	1,6779	-2596	43,1	1	0	0	0	0	0
164	3,49	5,84	80,00	6,00	1,8025	6,95	1,6779	-2596	43,1	0	0	0	0	0	0
165	3,83	5,62	80,00	6,00	1,8025	6,95	1,6779	-2596	43,1	0	1	0	0	0	0
166	4,85	5,83	80,00	6,00	1,8025	6,95	1,6779	-2596	43,1	0	0	0	1	0	0
167	4,81	5,02	80,00	6,00	1,8025	6,95	1,6779	-2596	43,1	0	0	0	0	0	1
168	2,93	6,37	80,00	6,00	1,8025	6,95	1,6779	-2596	43,1	0	0	0	0	1	0
169	3,49	5,84	80,00	6,00	1,8025	6,95	1,6779	-2596	43,1	0	0	0	0	0	0
170	4,81	5,02	81,00	6,30	0,6108	6,90	1,7423	-745	12,54	0	0	0	0	0	1

obs	empr	uf	estat	sede	area	codarea	qtd	terc	dterc	var	varperc	merc	advpop	vagas	sinal
171	21	PR	0	1	trabalhista	8	0,14	1	1	-0,34	-12,5441	23735	2,3418	4011	4,1
172	21	PR	0	1	consumidor	4	0,3	1	1	-0,34	-12,5441	23735	2,3418	4011	4
173	21	PR	0	1	cível geral - responsabilidade	3	0,2	1	1	-0,34	-12,5441	23735	2,3418	4011	5,21
174	21	PR	0	1	execução - rec. Crédito	7	0,18	1	1	-0,34	-12,5441	23735	2,3418	4011	2,49
175	21	PR	0	0	tributario	9	0,08	1	1	-0,34	-12,5441	23735	2,3418	4011	2,6
176	21	PR	0	0	trabalhista	8	0,31	1	1	-0,34	-12,5441	23735	2,3418	4011	4,1
177	21	PR	0	0	consumidor	4	0,50	1	1	-0,34	-12,5441	23735	2,3418	4011	4
178	21	PR	0	0	cível geral - responsabilidade	3	0,09	1	1	-0,34	-12,5441	23735	2,3418	4011	5,21
179	22	RJ	0	1	tributario	9	0,1	0	0	-0,59	-10,1842	78876	5,1879	5415	2,6
180	22	RJ	0	1	trabalhista	8	0,1	1	1	-0,59	-10,1842	78876	5,1879	5415	4,1
181	22	RJ	0	1	cível geral - responsabilidade	3	0,7	0,3	1	-0,59	-10,1842	78876	5,1879	5415	5,21
182	22	RJ	0	1	execução - rec. Crédito	7	0,1	1	1	-0,59	-10,1842	78876	5,1879	5415	2,49
183	22	RJ	0	0	trabalhista	8	0,75	1	1	-0,59	-10,1842	78876	5,1879	5415	4,1
184	22	RJ	0	0	cível geral - responsabilidade	3	0,8	0,3	1	-0,59	-10,1842	78876	5,1879	5415	5,21
185	22	RJ	0	0	execução - rec. Crédito	7	0,8	1	1	-0,59	-10,1842	78876	5,1879	5415	2,49
186	23	RO	0	1	tributario	9	0,05	0,1	1	0,24	31,5765	1547	0,9903	409	2,6
187	23	RO	0	1	trabalhista	8	0,1	0,1	1	0,24	31,5765	1547	0,9903	409	4,1
188	23	RO	0	1	consumidor	4	0,55	0,1	1	0,24	31,5765	1547	0,9903	409	4
189	23	RO	0	1	cível geral - responsabilidade	3	0,25	0,1	1	0,24	31,5765	1547	0,9903	409	5,21
190	23	RO	0	1	execução - rec. Crédito	7	0,05	0,1	1	0,24	31,5765	1547	0,9903	409	2,49
191	23	RO	0	0	consumidor	4	0,1	0,1	1	0,24	31,5765	1547	0,9903	409	4
192	23	RO	0	0	cível geral - responsabilidade	3	0,08	0,1	1	0,24	31,5765	1547	0,9903	409	5,21
193	23	RO	0	0	execução - rec. Crédito	7	0,08	0,1	1	0,24	31,5765	1547	0,9903	409	2,49
194	24	GO	0	1	tributario	9	0,05	0,95	1	-0,67	-25,5731	10815	1,9634	1309	2,6
195	24	GO	0	1	trabalhista	8	0,1	0,95	1	-0,67	-25,5731	10815	1,9634	1309	4,1
196	24	GO	0	1	consumidor	4	0,5	0,95	1	-0,67	-25,5731	10815	1,9634	1309	4
197	24	GO	0	1	cível geral - responsabilidade	3	0,29	0,95	1	-0,67	-25,5731	10815	1,9634	1309	5,21
198	24	GO	0	1	execução - rec. Crédito	7	0,06	0,95	1	-0,67	-25,5731	10815	1,9634	1309	2,49
199	24	GO	0	0	consumidor	4	0,05	0,02	1	-0,67	-25,5731	10815	1,9634	1309	4
200	24	GO	0	0	cível geral - responsabilidade	3	0,05	0,02	1	-0,67	-25,5731	10815	1,9634	1309	5,21
201	24	GO	0	0	execução - rec. Crédito	7	0,05	0,02	1	-0,67	-25,5731	10815	1,9634	1309	2,49
202	25	SP	0	1	tributario	9	0,9	1	1	0,06	1,5895	151927	3,8148	11385	2,6
203	25	SP	0	1	trabalhista	8	0,5	1	1	0,06	1,5895	151927	3,8148	11385	4,1
204	25	SP	0	1	consumidor	4	0,2	1	1	0,06	1,5895	151927	3,8148	11385	4

obs	direito	espec	urb	esc	tempo	pibc	conc	varadvabs	varmod	dcons	dcontr	damb	dexec	dtrab	dtrib
171	2,93	6,37	81,00	6,30	0,6108	6,90	1,7423	-745	12,54	0	0	0	0	1	0
172	3,36	5,88	81,00	6,30	0,6108	6,90	1,7423	-745	12,54	1	0	0	0	0	0
173	3,49	5,84	81,00	6,30	0,6108	6,90	1,7423	-745	12,54	0	0	0	0	0	0
174	4,85	5,83	81,00	6,30	0,6108	6,90	1,7423	-745	12,54	0	0	0	1	0	0
175	4,81	5,02	81,00	6,30	0,6108	6,90	1,7423	-745	12,54	0	0	0	0	0	1
176	2,93	6,37	81,00	6,30	0,6108	6,90	1,7423	-745	12,54	0	0	0	0	1	0
177	3,36	5,88	81,00	6,30	0,6108	6,90	1,7423	-745	12,54	1	0	0	0	0	0
178	3,49	5,84	81,00	6,30	0,6108	6,90	1,7423	-745	12,54	0	0	0	0	0	0
179	4,81	5,02	96,00	7,40	1,2733	9,58	0,6014	576	10,18	0	0	0	0	0	1
180	2,93	6,37	96,00	7,40	1,2733	9,58	0,6014	576	10,18	0	0	0	0	1	0
181	3,49	5,84	96,00	7,40	1,2733	9,58	0,6014	576	10,18	0	0	0	0	0	0
182	4,85	5,83	96,00	7,40	1,2733	9,58	0,6014	576	10,18	0	0	0	1	0	0
183	2,93	6,37	96,00	7,40	1,2733	9,58	0,6014	576	10,18	0	0	0	0	1	0
184	3,49	5,84	96,00	7,40	1,2733	9,58	0,6014	576	10,18	0	0	0	0	0	0
185	4,85	5,83	96,00	7,40	1,2733	9,58	0,6014	576	10,18	0	0	0	1	0	0
186	4,81	5,02	64,00	5,80	0,7358	4,08	5,1497	602	31,58	0	0	0	0	0	1
187	2,93	6,37	64,00	5,80	0,7358	4,08	5,1497	602	31,58	0	0	0	0	1	0
188	3,36	5,88	64,00	5,80	0,7358	4,08	5,1497	602	31,58	1	0	0	0	0	0
189	3,49	5,84	64,00	5,80	0,7358	4,08	5,1497	602	31,58	0	0	0	0	0	0
190	4,85	5,83	64,00	5,80	0,7358	4,08	5,1497	602	31,58	0	0	0	1	0	0
191	3,36	5,88	64,00	5,80	0,7358	4,08	5,1497	602	31,58	1	0	0	0	0	0
192	3,49	5,84	64,00	5,80	0,7358	4,08	5,1497	602	31,58	0	0	0	0	0	0
193	4,85	5,83	64,00	5,80	0,7358	4,08	5,1497	602	31,58	0	0	0	1	0	0
194	4,81	5,02	88,00	5,80	0,5858	4,33	2,4396	-1425	25,57	0	0	0	0	0	1
195	2,93	6,37	88,00	5,80	0,5858	4,33	2,4396	-1425	25,57	0	0	0	0	1	0
196	3,36	5,88	88,00	5,80	0,5858	4,33	2,4396	-1425	25,57	1	0	0	0	0	0
197	3,49	5,84	88,00	5,80	0,5858	4,33	2,4396	-1425	25,57	0	0	0	0	0	0
198	4,85	5,83	88,00	5,80	0,5858	4,33	2,4396	-1425	25,57	0	0	0	1	0	0
199	3,36	5,88	88,00	5,80	0,5858	4,33	2,4396	-1425	25,57	1	0	0	0	0	0
200	3,49	5,84	88,00	5,80	0,5858	4,33	2,4396	-1425	25,57	0	0	0	0	0	0
201	4,85	5,83	88,00	5,80	0,5858	4,33	2,4396	-1425	25,57	0	0	0	1	0	0
202	4,81	5,02	93,00	7,20	4,8200	10,01	2,7812	21427	1,59	0	0	0	0	0	1
203	2,93	6,37	93,00	7,20	4,8200	10,01	2,7812	21427	1,59	0	0	0	0	1	0
204	3,36	5,88	93,00	7,20	4,8200	10,01	2,7812	21427	1,59	1	0	0	0	0	0

obs	empr	uf	estat	sede	area	codarea	qtd	terc	dterc	var	varperc	merc	advpop	vagas	sinal
205	25	SP	0	1	cível geral - responsabilidade	3	0,2	1	1	0,06	1,5895	151927	3,8148	11385	5,21
206	25	SP	0	1	contratos	5	0,35	1	1	0,06	1,5895	151927	3,8148	11385	3,83
207	25	SP	0	1	execução - rec. Crédito	7	0,3	1	1	0,06	1,5895	151927	3,8148	11385	2,49
208	25	SP	0	0	tributario	9	0,1	1	1	0,06	1,5895	151927	3,8148	11385	2,6
209	25	SP	0	0	trabalhista	8	0,5	1	1	0,06	1,5895	151927	3,8148	11385	4,1
210	25	SP	0	0	consumidor	4	0,8	1	1	0,06	1,5895	151927	3,8148	11385	4
211	25	SP	0	0	cível geral - responsabilidade	3	0,8	1	1	0,06	1,5895	151927	3,8148	11385	5,21
212	25	SP	0	0	contratos	5	0,65	1	1	0,06	1,5895	151927	3,8148	11385	3,83
213	25	SP	0	0	execução - rec. Crédito	7	0,7	1	1	0,06	1,5895	151927	3,8148	11385	2,49
214	26	SP	0	1	tributario	9	0,2	1	1	0,06	1,5895	151927	3,8148	11385	2,6
215	26	SP	0	1	trabalhista	8	0,2	1	1	0,06	1,5895	151927	3,8148	11385	4,1
216	26	SP	0	1	consumidor	4	0,3	1	1	0,06	1,5895	151927	3,8148	11385	4
217	26	SP	0	1	cível geral - responsabilidade	3	0,15	1	1	0,06	1,5895	151927	3,8148	11385	5,21
218	26	SP	0	1	execução - rec. Crédito	7	0,15	1	1	0,06	1,5895	151927	3,8148	11385	2,49
219	26	SP	0	0	consumidor	4	0,6	1	1	0,06	1,5895	151927	3,8148	11385	4
220	26	SP	0	0	cível geral - responsabilidade	3	0,6	1	1	0,06	1,5895	151927	3,8148	11385	5,21
221	26	SP	0	0	execução - rec. Crédito	7	0,6	1	1	0,06	1,5895	151927	3,8148	11385	2,49
222	27	SP	0	1	tributario	9	0,29	0,99	1	0,06	1,5895	151927	3,8148	11385	2,6
223	27	SP	0	1	trabalhista	8	0,46	1	1	0,06	1,5895	151927	3,8148	11385	4,1
224	27	SP	0	1	cível geral - responsabilidade	3	0,1	1	1	0,06	1,5895	151927	3,8148	11385	5,21
225	27	SP	0	1	execução - rec. Crédito	7	0,08	1	1	0,06	1,5895	151927	3,8148	11385	2,49
226	27	SP	0	1	direito agrário/ambiental	6	0,07	1	1	0,06	1,5895	151927	3,8148	11385	3,77
227	27	SP	0	0	tributario	9	0,05	1	1	0,06	1,5895	151927	3,8148	11385	2,6
228	27	SP	0	0	trabalhista	8	0,05	1	1	0,06	1,5895	151927	3,8148	11385	4,1
229	27	SP	0	0	consumidor	4	0,05	1	1	0,06	1,5895	151927	3,8148	11385	4
230	27	SP	0	0	cível geral - responsabilidade	3	0,05	1	1	0,06	1,5895	151927	3,8148	11385	5,21
231	27	SP	0	0	execução - rec. Crédito	7	0,05	1	1	0,06	1,5895	151927	3,8148	11385	2,49
232	27	SP	0	0	direito agrário/ambiental	6	0,05	1	1	0,06	1,5895	151927	3,8148	11385	3,77

obs	direito	espec	urb	esc	tempo	pibc	conc	varadvabs	varmod	dcons	dcontr	damb	dexec	dtrab	dtrib
205	3,49	5,84	93,00	7,20	4,8200	10,01	2,7812	21427	1,59	0	0	0	0	0	0
206	3,83	5,62	93,00	7,20	4,8200	10,01	2,7812	21427	1,59	0	1	0	0	0	0
207	4,85	5,83	93,00	7,20	4,8200	10,01	2,7812	21427	1,59	0	0	0	1	0	0
208	4,81	5,02	93,00	7,20	4,8200	10,01	2,7812	21427	1,59	0	0	0	0	0	1
209	2,93	6,37	93,00	7,20	4,8200	10,01	2,7812	21427	1,59	0	0	0	0	1	0
210	3,36	5,88	93,00	7,20	4,8200	10,01	2,7812	21427	1,59	1	0	0	0	0	0
211	3,49	5,84	93,00	7,20	4,8200	10,01	2,7812	21427	1,59	0	0	0	0	0	0
212	3,83	5,62	93,00	7,20	4,8200	10,01	2,7812	21427	1,59	0	1	0	0	0	0
213	4,85	5,83	93,00	7,20	4,8200	10,01	2,7812	21427	1,59	0	0	0	1	0	0
214	4,81	5,02	93,00	7,20	4,8200	10,01	2,7812	21427	1,59	0	0	0	0	0	1
215	2,93	6,37	93,00	7,20	4,8200	10,01	2,7812	21427	1,59	0	0	0	0	1	0
216	3,36	5,88	93,00	7,20	4,8200	10,01	2,7812	21427	1,59	1	0	0	0	0	0
217	3,49	5,84	93,00	7,20	4,8200	10,01	2,7812	21427	1,59	0	0	0	0	0	0
218	4,85	5,83	93,00	7,20	4,8200	10,01	2,7812	21427	1,59	0	0	0	1	0	0
219	3,36	5,88	93,00	7,20	4,8200	10,01	2,7812	21427	1,59	1	0	0	0	0	0
220	3,49	5,84	93,00	7,20	4,8200	10,01	2,7812	21427	1,59	0	0	0	0	0	0
221	4,85	5,83	93,00	7,20	4,8200	10,01	2,7812	21427	1,59	0	0	0	1	0	0
222	4,81	5,02	93,00	7,20	4,8200	10,01	2,7812	21427	1,59	0	0	0	0	0	1
223	2,93	6,37	93,00	7,20	4,8200	10,01	2,7812	21427	1,59	0	0	0	0	1	0
224	3,49	5,84	93,00	7,20	4,8200	10,01	2,7812	21427	1,59	0	0	0	0	0	0
225	4,85	5,83	93,00	7,20	4,8200	10,01	2,7812	21427	1,59	0	0	0	1	0	0
226	4,96	3,03	93,00	7,20	4,8200	10,01	2,7812	21427	1,59	0	0	1	0	0	0
227	4,81	5,02	93,00	7,20	4,8200	10,01	2,7812	21427	1,59	0	0	0	0	0	1
228	2,93	6,37	93,00	7,20	4,8200	10,01	2,7812	21427	1,59	0	0	0	0	1	0
229	3,36	5,88	93,00	7,20	4,8200	10,01	2,7812	21427	1,59	1	0	0	0	0	0
230	3,49	5,84	93,00	7,20	4,8200	10,01	2,7812	21427	1,59	0	0	0	0	0	0
231	4,85	5,83	93,00	7,20	4,8200	10,01	2,7812	21427	1,59	0	0	0	1	0	0
232	4,96	3,03	93,00	7,20	4,8200	10,01	2,7812	21427	1,59	0	0	1	0	0	0