

MARCO AURÉLIO FERNANDES GARCIA

SANÇÕES REPUTACIONAIS E O CUMPRIMENTO DOS CONTRATOS

DISSERTAÇÃO DE MESTRADO

ORIENTADOR: PROFESSOR DR. JOSÉ AUGUSTO FONTOURA COSTA

FACULDADE DE DIREITO DA UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO

SÃO PAULO-SP

2020

Catálogo da Publicação
Serviço de Biblioteca e Documentação
Faculdade de Direito da Universidade de São Paulo

Fernandes Garcia, Marco Aurélio
Sanções Reputacionais e o Cumprimento dos
Contratos ; Marco Aurélio Fernandes Garcia ;
orientador José Augusto Fontoura Costa -- São Paulo,
2020.
300

Tese (Mestrado - Programa de Pós-Graduação em
Direito Internacional) - Faculdade de Direito,
Universidade de São Paulo, 2020.

1. Sanções informais. 2. Sanções reputacionais. 3.
Sistemas jurídicos privados. 4. Teoria das redes. 5.
Reputação. I. Fontoura Costa, José Augusto, orient.
II. Título.

MARCO AURÉLIO FERNANDES GARCIA

SANÇÕES REPUTACIONAIS E O CUMPRIMENTO DOS CONTRATOS

Dissertação apresentada à Banca Examinadora do Programa de Pós-Graduação em Direito, da Faculdade de Direito da Universidade de São Paulo, como exigência parcial para obtenção do título de Mestre em Direito, na área de concentração Direito Internacional sob a orientação do Professor Doutor José Augusto Fontoura Costa.

FACULDADE DE DIREITO DA UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO

SÃO PAULO-SP

2020

FOLHA DE APROVAÇÃO

Nome: Marco Aurélio Fernandes Garcia

Título: Sanções reputacionais e o cumprimento dos contratos

Dissertação apresentada à Faculdade de Direito da Universidade de São Paulo para obtenção do título de Mestre em Direito.

Aprovado em:

Banca Examinadora:

Prof. Dr. _____ Instituição _____

Julgamento _____ Assinatura _____

Prof. Dr. _____ Instituição _____

Julgamento _____ Assinatura _____

Prof. Dr. _____ Instituição _____

Julgamento _____ Assinatura _____

Pelo companheirismo físico, emocional e intelectual por anos e por me fazer acreditar e alcançar os meus maiores sonhos, fazendo com que eu me tornasse a pessoa que eu sempre desejei, eu dedico este trabalho a uma pequena fada chamada Letícia Francisco Ribeiro Alves Dias.

AGRADECIMENTOS

O trabalho do pesquisador é social, tanto no sentido de que deve retribuir à sociedade a confiança nele investida, mas também no sentido de que é uma obra feita em conjunto. Não é por motivo diverso que agradecer a todos aqueles que participaram desta trajetória seja necessariamente parte deste trabalho.

Agradeço ao meu pai, José Leonardo Garcia, pelo incentivo, à minha mãe, Suzete Fernandes Garcia, pela confiança, e ao meu irmão, Marcos Vinicius Fernandes Garcia, pelo exemplo, à minha tia, Solange Fernandes Gasparino, pelo exemplo de força e perseverança, e às minhas primas Kelly Fernandes Gasparino e Priscila Fernandes Gasparino pela companhia durante todo esse tempo.

Agradeço ao meu Professor Orientador José Augusto Fontoura Costa, por servir como referencial teórico, inspiração e norte acadêmico e intelectual, guiando os caminhos pelos quais se desenvolveram esta dissertação.

Agradeço à Letícia Francisco Alves Ribeiro Dias, por estar do meu lado nos mais diversos lugares e por me fazer criar coragem para ir atrás e alcançar os meus maiores sonhos.

Agradeço ao meu sócio já de longa data, Luís Fernando Costa Oliveira, pelos anos de parceria e trabalho duro no nosso grande projeto.

Agradeço ao corpo acadêmico da Faculdade de Direito da Universidade de São Paulo, pelos ensinamentos jurídicos e não-jurídicos durante a última década.

Agradeço ao corpo acadêmico da Université du Luxembourg pela expansão dos meus horizontes figurativa e literalmente (com o ensino de Direito do Espaço), em particular na figura da Professora Mahulena Hoffman.

Agradeço aos colegas que durante a minha passagem pela Agência Espacial do Luxemburgo, em especial na figura da minha supervisora Dovillé Matuleviciuté, pela orientação de Mathias Link, Marc Serres e Joseph Mousel, em particular pela grande e desafiadora companhia de Sarah Fleischer e pela inspiração que emana de Gary Martin.

Agradeço pelo acolhimento e pela intensidade da experiência no Ministério das Relações Exteriores do Brasil, em especial na figura do meu supervisor Leandro Rocha, que me ensinou profundas lições sobre diplomacia e Direito Internacional.

Agradeço a todos os amigos e colegas que participaram deste percurso, em especial, pela paciência, Mario Gamaliel Guazzeli de Freitas, pelo apoio, Alex Silva Oliveira e Vivian

Rocha Gabriel, pela amizade de longuíssima data, Davi Pereira de Almeida, Arthur Takeshi Murakawa, Vinicius Lio Rodrigues, Jean Phelippe de Oliveira Souza, Lucas Narciso, Pietro Cariola, Luiz Roveran, pelo exemplo, Pedro Luís Chambô, Peter Adrian Barna, Michelle Young Lee e Pedro Augusto Simões da Conceição, pela companhia, a Rafael Neves, pela parceria intelectual, às queridas Gabrielle Matsumoto, Cecília Corelli, Flávia Parra, Aline Molinari e Bruna Alves Gonçalves, pela presença constante na minha vida,

Agradeço aos amigos que fiz e que me apoiaram quando eu estive fora, em especial pela incrível força de vida de Delphine Ernst, pelos caminhos que se abriram em conversas com a Sigrid Heirbrandt, pela presença constante do Yi Gong, Mohammed Amr e Eriona Prençi, pelas experiências vividas com Nicolas Wurth, Corentin dal Pra, Júlia Drummond, Guilherme Belotto, Natalia Olechnowicz e Chloé Catallo.

Agradeço, ademais, a todos que direta ou indiretamente me auxiliaram na execução deste trabalho.

Finalizo a presente obra com diversas incertezas em relação ao estudo. Confesso que encerro este ciclo com mais perguntas do que respostas. No entanto, carrego comigo também algumas poucas certezas. Dentro desta exígua coleção de certezas, eu estou confiante que cresci e amadureci muitíssimo com o caminho até agora traçado. Estou certo que o caminho foi difícil em alguns momentos, porém sempre recompensador. Hoje entendo que o caminho é mais importante que o destino. Confio que estou apenas no início da minha trajetória e aguardo ansiosamente o desenrolar dos próximos passos.

En aquel Imperio, el Arte de la Cartografía logró tal Perfección que el mapa de una sola Provincia ocupaba toda una Ciudad, y el mapa del Imperio, toda una Provincia. Con el tiempo, estos Mapas Desmesurados no satisficieron y los Colegios de Cartógrafos levantaron un Mapa del Imperio, que tenía el tamaño del Imperio y coincidía puntualmente con él.

Menos Adictas al Estudio de la Cartografía, las Generaciones Sigüientes entendieron que ese dilatado Mapa era Inútil y no sin Impiedad lo entregaron a las Inclemencias del Sol y los Inviernos. En los desiertos del Oeste perduran despedazadas Ruinas del Mapa, habitadas por Animales y por Mendigos; en todo el País no hay otra reliquia de las Disciplinas Geográficas.

(“Del Rigor en la Ciencia”, Jorge Luís Borges)

GARCIA, Marco Aurélio Fernandes. **Sanções reputacionais e o cumprimento dos contratos**. 2020. 300 p. Dissertação (Mestrado em Direito Internacional) – Faculdade de Direito, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2020.

RESUMO

Analizamos o fenômeno das sanções reputacionais nas comunidades comerciais sob uma perspectiva tripartite – Estado, contrato e relação – para verificar os principais impactos, efeitos, relações e desenvolvimentos das sanções reputacionais nos contratos comerciais. Aplicando o instrumental teórico da Teoria das Redes, desenvolvemos um simples modelo teórico da transmissão de informação sobre reputação em redes comerciais que permite melhor compreendermos as dinâmicas às quais estão sujeitos os agentes comerciais quando optam por cooperar ou trair o parceiro comercial. Sob essa perspectiva, delineamos os principais pontos das sanções reputacionais, que envolvem a sua característica de sinalização de qualidades do comerciante à comunidade, a sua representação enquanto fuga do sancionamento formal e criação de sistemas jurídicos privados, a sua natural e intrínseca relação de complementariedade com as sanções formais e a sua função precípua de atuar como mecanismo de governança contratual. Partindo da revisão da literatura, podemos vislumbrar uma abertura cognitiva hermenêutica para que consideremos o desenvolvimento de novas categorias, funções e relações de causidade com fundamento em um modelo dinâmico de transmissão de informação sobre reputação comercial.

Palavras-chave: Sanções informais. Sanções reputacionais. Sistemas jurídicos privados. Teoria das redes. Reputação.

GARCIA, Marco Aurélio Fernandes. **Reputational sanctions and contract performance**. 2020. 300 p. Dissertation (Master in International Law) – Faculdade de Direito, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2020.

ABSTRACT

This work addresses the topic of reputation sanctions in business communities through a tri-tiered perspective – State, contract and relation – in order to determine the main impacts, effects, relations and developments of reputational sanctions in commercial contracts. With the application of the theoretical basis of network theory, we devised a simple theoretical model of transmission of information concerning reputation in business communities that allows for a better understanding of the dynamics underlying business agents' decisions to cooperate or cheat on their commercial partners. Under this theoretical framework, we assessed the main issues relating to reputational sanctions, especially that they signal characteristics of the agent to the community, that they represent a crowd out of the formal sanctioning system and they foster the creation of private legal systems, their natural relation of complementarity with formal sanctions and their function as contractual governance mechanisms. This literature review provides us the possibility for a cognitive hermeneutical opening under which we may consider the development of new categories, functions and casualty relationships based on a dynamic model for transmission of information concerning commercial reputation.

Keywords: Informal sanctions; reputational sanctions; private legal systems; network theory; reputation.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Gráfico 1 - As sete pontes de Königsberg	143
Gráfico 2 - Caminhos Eulerianos nas sete pontes de Königsberg	144
Gráfico 3 - Distribuição normal e regra de potência	146
Gráfico 4 - Redes complexas	147
Gráfico 5 - Nodos isolados	152
Gráfico 6 - Outros elementos participantes da relação	153
Gráfico 7 - Construção da rede estática No. 1	153
Gráfico 8 - Construção da rede estática No. 2	154
Gráfico 9 - Construção da rede estática No. 3	154
Gráfico 10 - Nodos hiper e hipoconectados	155
Gráfico 11 - Clusters e hubs No. 1	156
Gráfico 12 - Clusters e Hubs No. 2	157
Gráfico 13 - Plano das associações e organizações comerciais	158
Gráfico 14 - Redes de comunicação	161
Gráfico 15 - Redes de coexistência, referência, confluência, correlação e adjacência	161
Gráfico 16 - Caminhos da informação	162
Gráfico 17 - Transmissão da informação versus tempo	163
Gráfico 18 - Dissipação da informação	165
Gráfico 19 - Unidades de informação versus tempo e agregado de informação no sistema versus tempo	166
Gráfico 20 - Custo de transmissão de informação versus tempo	169
Gráfico 21 - Quantidade de informação a cada transmissão	170
Gráfico 22 - A associação representada como nodo	173

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Matriz teórica do Dilema do Prisioneiro No. 1	266
Tabela 2 - Matriz teórica do Dilema do Prisioneiro No. 2	267
Tabela 3 - Jogo evolucionário Hawk versus Dove	271

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	17
2 METODOLOGIA DE ANÁLISE	23
2.1 O DESENVOLVIMENTO DA ANÁLISE ECONÔMICA DO DIREITO	23
2.2 A ANÁLISE ECONÔMICA DO DIREITO ENQUANTO METODOLOGIA	25
2.3 DISTINÇÃO: ECONOMIC ANALYSIS OF LAW E LAW AND ECONOMICS	31
2.4 ECONOMIA INSTITUCIONAL E NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL – CUSTOS DE TRANSAÇÃO	33
3 SANÇÕES FORMAIS E INFORMAIS: DEFINIÇÕES E CONCEITOS	41
3.1 ETIMOLOGIA DO VOCÁBULO SANÇÃO	41
3.2 SANÇÕES REPRESSIVAS, PREMIAIS, NEGATIVAS E POSITIVAS	44
3.3 A FUNÇÃO DA SANÇÃO NA TEORIA GERAL DO DIREITO: BREVÍSSIMAS NOTAS	48
3.4 A VISÃO CRIMINOLÓGICA DA SANÇÃO	54
3.5 SANÇÕES FORMAIS E INFORMAIS: DEFINIÇÃO DE TRABALHO	59
3.6 SANÇÕES INFORMAIS CONTRATUAIS E SANÇÕES INFORMAIS REPUTACIONAIS	66
3.7 SANÇÕES INFORMAIS REPUTACIONAIS EM REDE E INSTITUCIONALIZADAS	76
3.8 REPUTAÇÃO COMERCIAL: DEFINIÇÃO DE TRABALHO	79
4 ANÁLISE HISTÓRICA DAS SANÇÕES INFORMAIS COMERCIAIS	83
4.1 A LEX MERCATORIA E A PROTEÇÃO DOS COMERCIANTES	85
4.2 PRIMÓRDIOS DAS ASSOCIAÇÕES COMERCIAIS: AS GUILDAS E O CONSELHO DA CIDADE	96
4.3 AS FEIRAS MEDIEVAIS DE CHAMPAGNE	100
4.4 A IGREJA CATÓLICA	103
4.5 A LEX MARITIMA DA LIGA HANSEÁTICA: A REGRA DO MEIO FRETE	107
4.6 REINHEITSGEBOT DA BAVIERA	111
4.7 AS ASSOCIAÇÕES COMERCIAIS MODERNAS	115
5 ELEMENTOS BÁSICOS DAS SANÇÕES INFORMAIS REPUTACIONAIS	123

5.1 FIGURA DE IMPOSIÇÃO	124
5.2 OBJETO DA SANÇÃO	126
5.3 INTERESSE E FATOR GERADOR DA IMPOSIÇÃO DA SANÇÃO	128
5.4 GARANTIAS AO SANCIONADO	129
5.5 MECANISMOS DE EXECUÇÃO E EXTRATERRITORIALIDADE	130
5.6 CATEGORIAS MAIS COMUNS DAS SANÇÕES INFORMAIS REPUTACIONAIS	134
6 AS REDES DE TRANSMISSÃO DE INFORMAÇÃO SOBRE REPUTAÇÃO	142
6.1 AS CONTRIBUIÇÕES DA TEORIA DAS REDES – SCALE-FREE POWER LAW SOCIAL NETWORKS	142
6.2 TRANSMISSÃO DE INFORMAÇÃO POR LAÇOS FRACOS	149
6.3 REDES COMERCIAIS, CLUSTERS E HUBS E TRANSMISSÃO DE INFORMAÇÃO SOBRE REPUTAÇÃO	152
6.4 UM MODELO TEÓRICO DA CONSTRUÇÃO DAS REDES DE COMUNICAÇÃO – UMA VISÃO DINÂMICA	160
6.5 DISTRIBUIÇÃO DE INFORMAÇÃO SOBRE REPUTAÇÃO POR MEIO DE REDES ASSOCIATIVAS	175
6.6 CONFIANÇA E REDES ASSOCIATIVAS DE TRANSMISSÃO DE INFORMAÇÃO	181
7 RACIONAL JURÍDICO E ECONÔMICO DAS SANÇÕES INFORMAIS REPUTACIONAIS	187
7.1 FUGA DO SISTEMA ESTATAL DE SOLUÇÃO DE DISPUTAS	188
7.2 SINALIZAR AS QUALIDADES POSITIVAS E NEGATIVAS DO COMERCIANTE	197
7.2.1 Panorama Teórico	197
7.2.2 A Sinalização Dos Laços Fracos	206
7.3. MECANISMO DE DELEGAÇÃO DO CONTROLE DAS ATIVIDADES COMERCIAIS	208
7.4 MECANISMO DE GOVERNANÇA INFORMAL CONTRATUAL	212
7.5 CADEIAS DE CRÉDITO E CADEIAS DE CONFIANÇA	220
7.6 INDEPENDÊNCIA EM RELAÇÃO ÀS SANÇÕES FORMAIS	226
7.7 OS SISTEMAS JURÍDICOS PRIVADOS DAS SANÇÕES INFORMAIS	234
7.7.1 A fuga do centralismo jurídico – a subapreciação das normas sociais na literatura jurídica	235

7.7.2 A evolução das instituições comerciais para formação dos sistemas jurídicos privados	242
7.8 COMPLEMENTARIDADE ENTRE SANÇÕES FORMAIS E INFORMAIS	252
7.9 O SURGIMENTO DA COOPERAÇÃO POR MEIO DA RECORRÊNCIA DAS INTERAÇÕES	260
7.9.1 Instrumental teórico	260
7.9.2 Fatores de cooperação e a sombra do futuro	264
8 CONSIDERAÇÕES FINAIS	283
REFERÊNCIAS	286

1 INTRODUÇÃO

Quando os indivíduos realizam trocas, distribuem-se mercadorias e serviços, assim como são trocadas preciosas informações sobre o agente, a sua conduta, histórico de transações e reputação. Os maus agentes não são somente sancionados apenas pela Lei, mas também por seus pares, cujas penalidades não raramente são mais relevantes economicamente do que aquelas impostas pelo Estado. Não é demais afirmar que a reputação é uma das moedas do comércio, sendo possivelmente mais valiosa que o próprio capital financeiro. Enquanto o capital financeiro pode ser facilmente recuperado, o mesmo não é válido para a reputação¹.

Os agentes comerciais respeitam normas sociais que não necessariamente coincidem com as normas jurídicas. Os motivos são múltiplos: evitar a ostracização social, observar costumes imemoriais, vergonha, isolamento, perda de reputação, entre outros. Infelizmente, ao sobrelevar os efeitos das normas sociais nas normas jurídicas, a literatura jurídica falha em considerar parte substancial da realidade social, econômica e até mesmo jurídica da comunidade mercantil. Embora a ciência do Direito tenha historicamente se dedicado a responder aos questionamentos acerca dos efeitos das normas jurídicas na sociedade, esta análise recorrentemente ignora os efeitos informais das normas jurídicas².

O presente trabalho visa rever o desenvolvimento da literatura neste tópico – a intersecção das normas sociais e jurídicas na comunidade -, por meio do estudo dos efeitos das sanções informais reputacionais no cumprimento dos contratos.

É certo que os empresários contratam para obter lucro e, quando o fazem, procuram formas e mecanismos de assegurar que as prestações avençadas serão cumpridas. As trocas no mercado requerem um ambiente que privilegie a segurança e a previsibilidade jurídicas, provendo uma ordem de regularidade e previsibilidade no modo de agir³. Estas formas e mecanismos de apoio às transações comerciais formam, em conjunto, um panorama jurídico que visa prover calculabilidade às transações entre os agentes econômicos⁴. As

¹ ERP, Judith van. Reputational Sanctions in Private and Public Regulation. **Erasmus Law Review**, vol. 1, No. 5, p. 145-162, 2009. p. 146.

² POSNER, Eric. **Law and Social Norms**. Cambridge: Harvard University Press, 2002. p. 4.

³ FORGIONI, Paula. **Teoria Geral dos Contratos Empresariais**. 2. ed. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2011. p. 75-76.

⁴ TRUBEK, David. Max Weber on the Law and the Rise of Capitalism. **Wisconsin Law Review**, n. 720, p. 720-753, 1972. A denominação de “calculabilidade do direito” é um termo desenvolvido pro Max Weber e apontado pelo autor como um dos mais importantes desenvolvidos do direito em razão do modelo capitalista de

sanções informais são uma das respostas organicamente geradas para o problema fundamental da garantia e estabilização das transações comerciais, que, por sua vez, é uma parte do problema fundamental das trocas comerciais transfronteiriças, aplicável aos contratos internacionais⁵.

A calculabilidade das transações mostra-se eminentemente necessária nas trocas comerciais internacionais, em que as empresas tomam rotineiramente decisões de alto impacto em face de inúmeras incertezas e inexatidões sobre o futuro. A maior calculabilidade das transações econômicas resultante de uma maior certeza do Direito pode ser vista, inclusive, como um dos principais predicados do próprio sistema capitalista⁶.

Embora advindas do mundo econômico, as transações comerciais não existem em um isolamento esplêndido dos demais sistemas, em particular o sistema jurídico e social. Sob uma perspectiva clássica e puramente econômica, nenhum compromisso futuro de trocas comerciais seria sagrado em face do princípio da utilidade marginal puramente econômica. Isto é, se os agentes econômicos vislumbrassem ganhos suficientes no futuro para sopesar as perdas atuais, a decisão econômica racional seria a quebra do vínculo comercial atual⁷.

Contudo, os agentes do mercado necessitam da confirmação de que os outros agentes não irão violar os seus compromissos, sob pena do próprio sistema de trocas ir à ruína. Historicamente, duas grandes formas de estabilizar as relações comerciais, evitando o impasse entre a utilidade econômica e sacralidade dos contratos, ou entre os ganhos de curto-prazo versus as perdas de longa prazo, ou entre cooperação e oportunismo, foram consagradas na literatura jurídica: o Estado e os contratos.

A aproximação do Estado ao modelo de racionalidade lógico-formal imprescindível ao desenvolvimento do capitalismo é de origem Weberiana e precede uma longa linha de pensadores sobre os efeitos da atuação Estatal sobre os contratos e relações

sociedade, em conjunto com o desenvolvimento de regras substantivas acerca da atuação dos agentes de mercado. In WEBER, Max. **Economy and Society**. Berkeley: University of California Press, 1978.

⁵ Tema abordado em: COSTA, José Augusto Fontoura. A autonomia da nova lex mercatoria e a estabilização das relações comerciais internacionais. **Revista do Instituto de Direito Brasileiro**, No. 6, p. 4783-4810, 2013. p. 4786-4787.

⁶ WEBER, Max. **Economy and Society**. Berkeley: University of California Press, 1978. p. 847.

⁷ Este ponto é ilustrado por FULLER: “*Before the principle of marginal utility nothing is sacred; all existing arrangements are subject to being reordered in the interest of increased economic return*”. FULLER, Lon. **The Morality of Law**. New Haven: Yale University Press, 1964. p. 28.

comerciais⁸. O Estado Weberiano lógico-formal assegura as transações por meio da força ou da ameaça de uso da força. Os contratos são um mecanismo reconhecido para prover segurança e previsibilidade às transações comerciais, sendo ainda, por conseguinte, um mecanismo de diminuição de custos de transação, reduzindo contingências e permitindo à empresa e ao empresário anteverem as consequências de suas escolhas negociais⁹, assegurando as transações por meio da possibilidade de recurso ao uso da força (Estado), se e quando necessário.

Ocorre que há um terceiro elemento de estabilização das relações comerciais, possivelmente muito mais eficiente do que Estado e contrato para a estabilização das relações comerciais: a **socialização**, composta pelos métodos informais de aprovar e reprovar comportamentos comerciais.

Com efeito, o reconhecimento da relevância dos efeitos extralegais e extracontratuais nas relações comerciais acompanha o início da sociologia em WEBER com a inclusão do Direito em sua teoria e método sociológicos. Contudo, uma análise mais moderna e aprofundada da influência de aspectos extralegais e extracontratuais na contratação aparece somente em MACAULAY, em 1963. Em seu trabalho, MACAULAY não só avança no estado da arte da matéria com as suas considerações sobre o tema, assim como o método para investigá-lo se destaca, tendo em vista o elevado grau de empiria¹⁰. Neste ínterim, autores de grande renome, como ERIC POSNER, decisivamente avançaram no estudo do relacionamento das normas sociais e jurídicas na comunidade¹¹. A utilização da empiria para investigar o fenômeno da socialização e dos impactos das sanções informais nas relações comerciais atingiu grande relevância nos três artigos seminais publicados por BERNSTEIN entre a década de 1990 e o início dos anos 2000¹². Mais recentemente, novas obras surgiram com o enfoque nos efeitos da

⁸ WEBER, Max. **Economy and Society**. Berkeley: University of California Press, 1978. p. 656-657 e seguintes. Tendo em vista a grande quantidade de autores que já estudou este fenômeno, não convém mencioná-los separadamente neste momento.

⁹ COASE, Ronald. The Problem of Social Cost. **Journal of Law and Economics**, v. 3, p. 1-44, out. 1960. p. 400.

¹⁰ MACAULAY, Stewart. Non-Contractual Relations in Business: a Preliminary Study. **American Sociological Review**, v. 28, n. 1, p. 55-67, fev/1963. p. 56-57.

¹¹ À guisa de ilustração, citamos POSNER, Eric. **Law and Social Norms**. Cambridge: Harvard University Press, 2002. p. 4.

¹² São estes: BERNSTEIN, Lisa. Opting out of the Legal System: Extralegal Contractual Relations in the Diamond Industry. **Journal of Legal Studies**, v. XXI, p. 115-157, jan/1992; BERNSTEIN, Lisa. Merchant Law in a Merchant Court: Rethinking the Code's Search for Immanent Business Norms. **University of Pennsylvania Law Review**, v. 144, p. 1765-1821, 1996; BERNSTEIN, Lisa. Private Commercial Law in the

comunidade nas relações comerciais, com os trabalhos de ELLICKSON¹³, MACAULAY¹⁴, BERNSTEIN¹⁵ e GREIF¹⁶, SCOTT, entre outros¹⁷.

Em breve nota introdutória, BERNSTEIN erige a sua construção teórica jurídica com base em dados qualitativos obtidos com os integrantes de mercados específicos por meio de entrevistas e traça conclusões e correlações na busca pela interpretação do significado jurídico da atuação econômica e social destes atores. Em suas contribuições, a socialização das relações comerciais é vista, ao menos nestes mercados, como um fator determinante da própria tomada de decisão econômica¹⁸. Ou seja, um fenômeno social – as teias de relacionamento comerciais, a estrutura das relações entre os principais agentes, entre outros – com reflexos econômicos – estabilidade das operações comerciais, fomento à cooperação e confiança recíproca, entre outros – apresenta importantes consequências e contribuições jurídicas para a melhor compreensão do panorama jurídico sob o qual se sustentam as transações comerciais, em especial aquelas de caráter transnacional, usualmente cercadas de inseguranças e incertezas em razão de sua própria natureza transfronteiriça. Assim, esta ótica investigativa – econômica, jurídica e social - indica a possibilidade de uma maior compreensão sobre a criação, manutenção e extinção de instituições jurídicas e revela traços importantes sobre como os mercados e os agentes do mercado se organizam de determinadas formas e em respeito a determinadas necessidades sociais e econômicas.

Cotton Industry: Creating Cooperation through Rules, Norms, and Institutions. **Michigan Law Review**, v. 99, p. 1724-1790, 2000-2001. Mais recentemente: BERNSTEIN, Lisa. Beyond Relational Contracts Social Capital and Network Governance in Procurement Contracts. **Coase-Sandor Working Paper Series in Law and Economics**, No. 742, p. 1-71, 2016.

¹³ ELLICKSON, Robert. **Order without Law – How Neighbors Settle Disputes**. Cambridge: Harvard University Press, 1991.

¹⁴ MACAULAY, Stewart. Non-Contractual Relations in Business: a Preliminary Study. **American Sociological Review**, v. 28, n. 1, p. 55-67, fev/1963. p. 55 e ss.

¹⁵ BERNSTEIN, Lisa. Beyond Relational Contracts Social Capital and Network Governance in Procurement Contracts. **Coase-Sandor Working Paper Series in Law and Economics**, No. 742, p. 1-71, 2016.

¹⁶ GREIF, Avner. Reputation and Coalitions in Medieval Trade: Evidence of the Maghribi Traders. **The Journal of Economic History**, Vol. 49, No. 4, p. 857-882, dez/1989.

¹⁷ Por exemplo, mencionamos a análise aprofundada de mercados específicos em: FAFCHAMPS, Marcel. The Enforcement of Commercial Contracts in Ghana. **World Development**, Vol. 24, No. 3, p. 427-448, mar/1996; CLAY, Karen. Trade without Law: Private-Order Institutions in Mexican California. **The Journal of Law, Economics, and Organization**, vol. 13, No. 1, p. 202-231, 1997. McMILLAN, John, WOODRUFF, Christopher. Private Order under Dysfunctional Public Order. **Michigan Law Review**, vol.98, No. 8, p. 2421-2458, 2000; McMILLAN, John, WOODRUFF, Christopher. Dispute Prevention without Courts in Vietnam. **The Journal of Law, Economics, and Organization**. Vol. 15, p. 637-663, 1999; CHARNY, David. Non-Legal Sanctions in Commercial Relationships. **Harvard Law Review**, vol. 104, No. 2, p. 373-467, dez/1990.

¹⁸ Vide BERNSTEIN, Lisa. Private Commercial Law in the Cotton Industry: Creating Cooperation through Rules, Norms, and Institutions. **Michigan Law Review**, v. 99, p. 1724-1790, 2000-2001. p. 1787-1788.

O escopo do presente trabalho não é responder questões tão intrincadas e complexas do mundo econômico, como, por exemplo, o porquê e em que medida a socialização altera a tomada de decisão econômica, ou o porquê trocas comerciais são realizadas em um ambiente de insegurança jurídica. Procuraremos analisar com profundidade o impacto das sanções informais de natureza reputacionais nas relações comerciais internacionais, verificando a função destas sanções, os principais pontos relacionados à sua aplicação, o seu impacto econômico e jurídico nas relações comerciais e os fatores que determinam a sua intensidade¹⁹.

Para tanto, utilizaremos do instrumental econômico para análise jurídica para analisar a interface Direito-economia-sociedade existente quando da aplicação de sanções informais entre agentes econômicos do mercado. Serão levados em consideração na análise os efeitos das sanções legais e contratuais, que, em conjunto com as sanções reputacionais, compõem uma tríade de monitoramento dos comportamentos econômicos dos agentes, mas a análise será focada nas sanções informais.

O presente trabalho está dividido seis capítulos de aprofundamento, uma introdução e notas conclusivas sintetizando o quanto desenvolvido neste trabalho. O Capítulo 2 é destinado somente a apresentar e justificar a nossa metodologia de análise – a análise econômica do direito. O Capítulo 3 expõe as principais definições, conceitos e distinções que permeiam este trabalho, incluindo a conceituação de sanção e reputação, assim como as nossas categorias das sanções formais, informais contratuais, informais reputacionais institucionalizadas e informais reputacionais em rede. O Capítulo 4 apresenta uma breve incursão histórica no fenômeno do sancionamento informal, em especial nos seus desenvolvimentos medievais e modernos, com vista a colocar em perspectiva o aprofundamento do tema. O Capítulo 5 ingressa na temática das sanções informais reputacionais ao descrever as suas características mais básicas e como elas se diferem das

¹⁹ A escolha do vocábulo, assim como o seu significado preciso, serão abordados em tópico apartado. Desde logo ressalta-se, por fins de clareza, que o termo sanções informais reputacionais é usado em contraposição a sanções contratuais ou legais. O presente trabalho justamente não pretende ingressar na influência dos mecanismos contratuais, como a cláusula penal, assim como nos efeitos de autuações e imposições legais, como multas impostas pelo Estado, tendo em vista a demasiada abrangência do tema, assim como a já existente literatura abordando estes tópicos. Assim, da tríade mencionada – sanções legais, contratuais e informais reputacionais -, pretendemos seja feita a devida revisão de literatura somente em relação ao elemento social – as sanções informais reputacionais.

demais formas de sancionamento. O Capítulo 6 desenvolve a temática da teoria das redes em relação ao sancionamento reputacional em rede e institucionalizado, apresentando inovações sobre o tema por meio de uma construção dinâmica das redes de transmissão de informação sobre a reputação. Este panorama teórico norteia o Capítulo 7, principal tópico da presente obra, que traça e aprofunda os principais pontos de discussão acerca das sanções informais reputacionais. Por fim, colacionamos as nossas perspectivas sobre o tema e sobre o quanto foi desenvolvido neste trabalho nas considerações finais.

8 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente trabalho propôs apresentar uma perspectiva dual da atuação do comerciante, consistente na sua preocupação perene com as regras de Direito e as regras sociais (ortogonalidade), inserido em um ambiente em que Lei, Contrato e socialização se combinam e se reforçam para estabilizar as relações comerciais.

A metodologia da análise econômica do Direito, aliada a considerações de sociologia e ciências sociais, permitiu que este fenômeno, intrinsecamente multifacetado e multicausal, fosse colocado sob uma perspectiva tripla de Direito-economia-sociedade. Entendemos que apenas por meio de uma abordagem ecleticamente metodológica, que partisse de uma visão econômica, mas englobasse discussões jurídicas e sociológicas, um fenômeno multifacetado desta monta poderia ser propriamente analisado (Capítulo 2).

Para estudá-lo apropriadamente, foi necessário elaborarmos as distinções e conceitos básicos, perpassando a diferenciação entre sanções positivas e negativas; sanções formais e informais; sanções informais contratuais e reputacionais; e sanções informais reputacionais em rede e institucionalizadas. Ao final e ao cabo, decidimos por aprofundar a discussão com base nestas quatro definições de trabalho que não encontram referência direta na literatura, quais seja, as categorias das sanções formais, informais contratuais, informais reputacionais em rede e informais reputacionais institucionalizadas (Capítulo 3).

A história do direito comercial também é a história das **associações** e agremiações comerciais que representaram coletivamente os interesses dos comerciantes, assim como a história do comércio é igualmente a história da formação de complexas **redes comerciais reputacionais** que influenciam decisivamente o sucesso econômico dos comerciantes. Com efeito, os principais desenvolvimentos comerciais da história são um testemunho da força das redes de transmissão de informação. Desconsiderar que as relações comerciais se dão em rede significaria ignorar parte substancial da realidade jurídica, econômica e social dos comerciantes. Conforme elaboramos na seção histórica, as redes comerciais se consolidaram como um instrumento de segurança das transações de longa distância na Europa Medieval e eventualmente se justificaria, por meio de novas formas e modalidades, como um instrumento de mitigação de riscos diversos na Idade Moderna até os tempos atuais. Em essência, as redes

atuarão de forma similar, como um instrumento de aumento da sombra do futuro, da repetitividade das transações, de reforço da confiança e de incentivo para cooperação e cumprimento dos contratos (Capítulo 4).

Estas sanções reputacionais, caracteristicamente não-estatais, visam atingir bem jurídico diverso daquele usualmente contemplado pelas sanções formais (reputação *versus* liberdade e patrimônio), sendo impostas por outros agentes (comerciantes ou instituições comerciais), com interesses particulares e egoísticos, com meios restritos de proteção ao agente sancionado e recorrentemente não limitadas a um território específico (Capítulo 5).

A força das sanções informais reputacionais está diretamente ligada à rede a elas subjacente, porquanto esta rede se encarregará de distribuir a informação necessária aos agentes para que eles possam se comportar em relação ao agente sancionado, seja de forma negativa, *e.g.*, com a cessação das suas relações comerciais atuais e redução da probabilidade de transações futuras, ou de forma positiva, *e. g.*, com a aprovação da conduta do agente. Isto porque, conforme desenvolvemos nos capítulos iniciais, assim como a reputação pode ser boa ou ruim, as sanções podem ser relacionadas à aprovação ou reprovação do agente. A infraestrutura de transmissão – a rede de comerciantes – é idêntica e neutra para a qualidade da informação transmitida. Em todo o caso, os pacotes de informação passarão por uma rede **dinâmica**, em que coexistem **ruídos**, **custos** e **benefícios** para a transmissão da informação, cujo caminho e **topologia** determinam os **fatores de desconto** aplicáveis, incluindo considerações sobre o grau de **confiança** do agente e repetibilidade (**sombra do futuro**) das transações, determinando a **quantidade e qualidade** da informação que alcança o destinatário final. Estes fatores, congregados, formaram o modelo dinâmico de transmissão de informação sobre a reputação desenvolvido neste trabalho (Capítulo 6).

Neste modelo dinâmico de rede, as sanções reputacionais são um fenômeno complexo que simboliza diversas características sobre a própria comunidade de comerciantes que a elas recorre. Elas representam uma **fuga** ao sistema estatal de solução de controvérsias, porquanto **independentes**, apesar de **complementares**, das sanções formais, formando sistemas jurídicos privados. Tomadas por si, elas **signalizam** características positivas e negativas do comerciante com o qual se negocia ou se pretende negociar, atuando também como mecanismo de **governança contratual** e sendo decisivas para determinar a continuidade

ou quebra da relação, atuando como fator de fomento ou restrição da **cooperação**, inibição do **oportunismo** e aumento dos **custos de traição**, e da importância da **sombra do futuro** na relação (Capítulo 7).

Congregando estas considerações, o presente trabalho discutiu as principais temáticas relacionadas às sanções informais reputacionais e a execução dos contratos e buscou uma **abertura hermenêutica** para o desenvolvimento de novas categorias e considerações com fundamento em um modelo dinâmico de transmissão de informação sobre reputação. Entendemos que esta abertura hermenêutica é possível tanto a partir da nova forma de classificação do fenômeno, quanto de cada um dos pontos listados nos capítulos centrais ou mesmo da própria forma de abordagem da temática das normas sociais, socialização e relação em termos de análise econômica do Direito.

Ainda, a contribuição do presente trabalho para o desenvolvimento do estado da arte deste tópico pode ser vislumbrada na mera **abstração e instrumentalização** dos temas relacionados às sanções reputacionais. Isto porque os principais estudos de referência sobre este fenômeno são específicos aos mercados e setores da economia a que eles se referem. Embora não possuímos ambição de formular uma teoria geral, as categorias abstratas, aplicadas concretamente, podem servir de panorama teórico de fundo para o desenvolvimento de estudos mais robustos sobre o tema.

REFERÊNCIAS

AHOLA, Tuomas; RUUSKA, Inkeri; ARTTO, Karlos; KUJALA, Jaako. What is project governance and what are its origins? **International Journal of Project Management**, 32, p. 1321-1332, 2014.

AKERLOF, George. The Economics of Caste and of the Rat Race and Other Woeful Tales. **The Quarterly Journal of Economics**, v. 90, n. 4, p. 599-617, Nov. 1976.

ANDERSON, Linda; CHIRICOS, Theodoro; WALDO, Gordon. Formal and Informal Sanctions: A Comparison of Deterrent Effects. **Social Problems**, v. 25, n. 1, p. 103-114, Oct. 1977.

APPELBAUM, Richard; FELSTINER, William; GESSNER, Volkmar (ed.). **Rules and Networks – The Legal Culture of Global Business Transactions**. Portland: Hart Publishing, 2001.

AQUINO, Thomás de. Summa Theologica. Parte 2, Livro 77, Questão 78.

ATALIBA, Geraldo. **Hipótese de incidência tributária**. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 1973.

AVIRAM, Amitai. The Paradox of the Spontaneous Formation of Private Legal Systems. **John M. Olin Law Law & Economics Working Paper**, n. 192, p. 1-71, 2003.

AXELROD, Robert. An Evolutionary Approach to Norms. **The American Political Science Review**, v. 80, No. 4, p. 1095-1111, Dec. 1986.

AXELROD, Robert. **The Evolution of Cooperation**. New York: Basic Books, 1984.

BAKER, Scott; CHOI, Albert. Crowding In: How Formal Sanctions can Facilitate Informal Sanctions. **UCLA Law and Economics Workshop Fall 2013/Spring 2014**, p. 1-39, 2014.

BARABÁSI, Albert-László, **Linked: the New Science of Networks**. Cambridge: Perseus Publishing, 2002.

BARABÁSI, Albert-László. Network Science. **Philosophical Transactions of the Royal Society**, vol. 371, p. 1-3, 2012.

BARABÁSI, Albert-László. Scale-free Networks: a Decade and beyond. **Science**, vol. 325, p. 412-413, 2009.

BARABÁSI, Albert-László; ALBERT, Réka. Emergence of Scaling in Random Networks. **Science**, vol. 286, p. 509-512, out/1999.

BEAWE, Wyndam. **The Romance of the Law Merchant**. Londres: Sweet & Maxwell, 1923.

BECCARIA, Cesare. **On Crimes and Punishment**. Nova Jérsei: Prentice Hall, 1963 (original de 1764).

BECKER, Gary. Crime and Punishment: an Economic Approach. **Journal of Political Economy**, v. 76, No. 2, p. 169-217, Mar.1968.

BECKER, Gary. **The Economic Approach to Human Behavior**. Chicago: The University of Chicago Press, 1976.

BECKER, Gary. The Economic Way of Looking at Behavior. **The Journal of Political Economy**, v. 101, No. 3, p. 385-409, Jun. 1993.

BECKER, Howard. **Outsiders: Studies in the Sociology of Deviance**. Nova Iorque: The Free Press of Glencoe, 1963.

BENEVIDES FILHO, Maurício. O que é Sanção? **Revista da Faculdade de Direito**, v. 34, n. 1, p. 355-373, Jan. 2013.

BENSON, Bruce. The Spontaneous Evolution of Commercial Law. **Southern Economic Journal**, vol. 55, No. 3, p. 644-661, 1989.

BENTHAM, Jeremy. **A Fragment on Government**. Cambridge: Cambridge University Press, 2012 (original publicado em 1776).

BENTHAM, Jeremy. **An Introduction to the Principles of Morals and Legislation**. Londres: T. Payne and Son, 1780 (original publicado em 1789).

BERLE, Adolf; MEANS, Gardiner. **The Modern Corporation and Private Property**. Nova Iorque: Commerce Clearing House, 1932.

BERMAN, Harold. **Law and Revolution: the Formation of the Western Legal Tradition**. Cambridge: Harvard University Press, 1983.

BERNHEIM, Douglas. A Theory of Conformity. **Journal of Political Economy**, 1994, v. 102, No. 5, p. 841-877, 1994.

BERNSTEIN, Lisa. Merchant Law in a Merchant Court: Rethinking the Code's Search for Immanent Business Norms. **University of Pennsylvania Law Review**, v. 144, p. 1765-1821, 1996.

BERNSTEIN, Lisa. Opting out of the Legal System: Extralegal Contractual Relations in the Diamond Industry. **Journal of Legal Studies**, v. XXI, p. 115-157, Jan. 1992.

BERNSTEIN, Lisa. Private Commercial Law in the Cotton Industry: Creating Cooperation through Rules, Norms, and Institutions. **Michigan Law Review**, v. 99, pp. 1724-1790, 2000-2001.

BERNSTEIN, Lisa. Beyond Relational Contracts Social Capital and Network Governance in Procurement Contracts. **Coase-Sandor Working Paper Series in Law and Economics**, No. 742, p. 1-71, 2016.

BESANKO, David. **A economia da estratégia**. 5. ed., São Paulo: Bookman, 2012.

BICKLEY, Francis (ed.). **The Little Red Book of Bristol**. Londres: Henry Southeran & Co, 1900. v. 2.

BITENCOURT, Cezar. **Tratado de Direito Penal: Parte Geral**. 15. ed. São Paulo: Saraiva, 2010. v. 1.

BLUTEAU, Raphael. **Vocabulario Portuguez e Latino**. Coimbra: Collegio das Artes da Companhia de Jesús, 1713.

BOBBIO, Norberto. A função promocional do Direito. In: BOBBIO, Norberto. **Da estrutura à função: novos estudos de teoria do direito**. Barueri: Manole, 2007.

BOBBIO, Norberto. **As ideologias e o poder em crise**. Brasília: Editora Universidade de Brasília, 1996

BOBBIO, Norberto. As sanções positivas. In: BOBBIO, Norberto (org.). **Da estrutura à função: novos estudos de teoria do direito**. Barueri: Manole, 2007.

BOBBIO, Norberto. Em direção a uma teoria funcionalista do Direito, In: BOBBIO, Norberto. **Da Estrutura à Função**. Barueri: Manole, 2007.

BOBBIO, Norberto. **Teoria da Norma Jurídica**. 2. ed. São Paulo: Edipro, 2003.

BOTSMAN, Rachel. **Who can you Trust? How Technology Brought us Together and Why it Might Drive us Apart**. Nova Iorque: Penguin Books, 2017.

BOTTCHER, Carlos Alexandre. O Legado Ético e Universalista do Direito Romano. **Revista da Faculdade de Direito da Universidade de São Paulo**, São Paulo, v. 108, p. 155-167, Jan. 2013.

BOURQUELOT, Félix. **Études sur les Foires du Champagne, sur la Nature, l'Étendue et les Règles du Commerce qui s'y Faisait aux XIIe, XIIIe et XIVe siècles**. Paris: Mémoires présentés par divers savants étrangers à l'Académie, 1865.

BOZOVIC, Iva ; HADFIELD, Gillian. Scaffolding: Using Formal Contracts to Build Informal Relations in Support of Innovation. **USC Law Legal Studies Paper**, n. 12-6, p. 1-63, Jan. 2012.

BROECK, Stjin von den; KEMP, Ron; VERSCHOOR, Willem; de VRIES, Anne-Claire. Reputational Penalties to Firms in Antitrust Investigations. **Journal of Competition Law and Economics**, v. 8, No. 2, p. 231-258, Apr. 2012.

BROWN, Ults; FALK, Armin; FEHR, Ernst. Incomplete Contracts and the Nature of Market Interactions for Empirical Research in Economics. **University of Zurich Working Paper**, No. 38, p. 1-58, Feb. 2002.

BRUNDAGE, James. **The Medieval Origins of the Legal Profession**. v. 1, Chicago: University of Chicago Press, 2010.

CALABRESI, Guido. **The Costs of Accidents: a Legal and Economic Analysis**. New Haven: Yale University Press, 1970.

CALABRESI, Guido. **The Future of Law and Economics: Essays in Reform and Recollection**. New Haven: Yale University Press, 2016.

CAVALCANTE, Carolina Miranda. A Economia Institucional e as Três Dimensões das Instituições. **Revista de Economia Contemporânea**, v 18, No. 3, p. 373-392, 2014.

CHARNY, David. Non-Legal Sanctions in Commercial Relationships. **Harvard Law Review**, vol. 104, No. 2, p. 373-467, Dec. 1990.

CHUNG, Wai-Keung; HAMILTON, Gary. Social Logic as Business Logic: Guanxi, Trustworthiness, and the Embeddedness of Chinese Business Practices. *In*: APPELBAUM, Richard; FELSTINER, William; GESSNER, Volkmar (ed.). **Rules and Networks: The Legal Culture of Global Business Transactions**. Portland: Hart Publishing, 2001.

CLARK, Peter. **European Cities and Towns: 400-2000**. Oxford: Oxford University Press, 2009.

CLAY, Karen. Trade without Law: Private-Order Institutions in Mexican California. **The Journal of Law, Economics, and Organization**, vol. 13, No. 1, p. 202-231, 1997.

COLEMAN, James. **Foundation of Social Theory**. Cambridge: Harvard University Press, 1994.

COLLINGWOOD, Robin. **The Idea of History**. Oxford: Oxford University Press, 2005.

COASE, Ronald. The Nature of the Firm. **Economica**, v. 4, n. 16, p. 386-405, Nov. 1937.

COASE, Ronald. The Problem of Social Cost. **Journal of Law and Economics**, v. 3, p. 1-44, Oct. 1960.

COMMONS, John. Institutional Economics. **American Economic Review**, v. 21, p. 648-657, 1931.

CONSTABLE, Marianne. **The Law of the Other: the Mixed Jury and Changing Conceptions of Citizenship, Law and Knowledge**. Chicago: University of Chicago Press, 1994.

CORDES, Albrecht. Lex Maritima in Middle Ages. In BLOCKMANS, Wim; KROM, Mikhail; WUBS-MROZEWICZ, Justyna. **The Routledge Handbook of Maritime Trade**

around Europe 1300-1600: Commercial Networks and Urban Autonomy. Oxfordshire: Taylor and Francis, 2017

COSTA, José Augusto Fontoura. A autonomia da nova lex mercatoria e a estabilização das relações comerciais internacionais. **Revista do Instituto de Direito Brasileiro**, No. 6, p. 4783-4810, 2013.

DAVIES, John. **The Question concerning Impositions, Tonnage, Poundage, Prizage, Customs &c., Fully Stated and Argued, from Reason, Law and Policy.** Londres: S. G. Henry Twyford, 1656.

DAWSON, John. **A History of Lay Judges.** Nova Jérsei: The Lawbook Exchange, 1999.

DE JONGH, Mathijs. Shareholder Activism at the Dutch East India Company 1622-1625. In KOPPELL, Jonathan (ed.). **The Origins of Shareholder Advocacy.** Nova Iorque: Palgrave Macmillian, 2011.

DIETS, Thomas. **Global Order beyond Law: How Information and Communication Technologies facilitate Relational Contracting in International Trade.** Londres: Bloomsbury, 2014.

DURKHEIN, Émile. **Les Règles de la méthode sociologique.** Paris: Champs Classiques, 2010. Original de 1895.

DURKHEIN, Émile. **The Division of Labor in Society.** Nova Iorque: The Free Press of Glencoe, 1964 (original publicado em 1893).

DURKHEIN, Émile. **The Suicide: a Study in Sociology.** Nova Iorque: The Fress Press, 1951 (original publicado em 1897).

ECKEL, Catherine; WILSON, Rick. Is Trust a Risky Decision? **Journal of Economic Behavior & Organization**, vol. 55, p. 447-465, 2004.

EDLIN, Aaron; REICHELSTEIN. Holdups, Standard Breach Remedies, and Optimal Investment. **American Economy Review**, vol. 86, p. 478-501, 1996.

EDWARDS, Jeremy; OGILVIE, Sheilagh. What Lessons for Economic Development Can We Draw from the Champagne Fairs? **CESifo Working Paper Series**, No. 3438, p. 1-51, 2011.

EERSELS, Ben. **The Craft Guilds are the City – Political Participation in Late Medieval Towns.** Tese (Doutorado em Direito) - Katholieke Universiteit Leuven, Leuven, 2018.

ELLICKSON, Robert. **Order without Law – How Neighbors Settle Disputes.** Cambridge: Harvard University Press, 1991.

ERDŐS, Paul; RÉNYI, Alfréd. On Random Graphs. **Publicationes Mathematicae**, vol. 6, p. 290-297, 1959.

- ERP, Judith van. Reputational Sanctions in Private and Public Regulation. **Erasmus Law Review**, vol. 1, No. 5, p. 145-162, 2009.
- FAFCHAMPS, Marcel. The Enforcement of Commercial Contracts in Ghana. **World Development**, Vol. 24, No. 3, p. 427-448, Mar. 1996.
- FALK, Armin, FEHR, Ernst, FISCHBACHER, Urs. Driving Forces behind Informal Sanctions. **Econometrica**, v. 73, No. 6, p. 2017-2030, Nov. 2005.
- FALLIS, Alexandre. Evolution of British Forms: A Historical Perspective. **ICAEW Market Foundations**, p. 1-25, 2017.
- FEHR, Ernst; KLEIN, Alexander; SCHMIDT, Klaus. Fairness and Contract Design. **Econometrica**, vol. 75, No. 1, p. 121-154, jan/2007.
- FEHR, Ernst; SCHMIDT, Klaus. Adding a Stick to the Carrot? The Interaction of Bonuses and Fines. **American Economy Review**, vol. 97, p. 177-181, May 2007.
- FERRAZ JÚNIOR, Tércio. **Introdução ao Estudo do Direito – Técnica, Decisão, Dominação**. 10. ed. São Paulo: Atlas, 2018.
- FERRAZ JÚNIOR, Tércio Sampaio. O pensamento jurídico de Norberto Bobbio. In: **Teoria do Ordenamento Jurídico**. Brasília: Ed. Universidade de Brasília, 1999.
- FICHTE, Johann. **Lineamentos de Direito Natural**. Cambridge: Cambridge University Press, 2000 (original publicado em 1796).
- FONTOURA COSTA, Luciano; OLIVEIRA JÚNIOR, Osvaldo; TRAVIESCO, Gonzalo. Analyzing and modeling real-world phenomena with complex networks: a survey of applications. **Advance in Physics**, vol. 60, No. 3, p. 329-341, Maio 2011.
- FOUCAULT, Michel. **Vigiar e Punir – História da violência nas prisões**. 27. ed. Petrópolis: Vozes, 1987.
- FORGIONI, Paula. **Teoria Geral dos Contratos Empresariais**. 2. ed. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2011.
- FRANK, Robert. **Passion within Reason: the Strategic Role of the Emotions**. Nova Iorque: W. W. Noton & Company, 1988.
- FRANKOT, Edda. **Of Laws of Ships and Shipmen: Medieval Maritime Law and its Practice in Urban Northern Europe**. Edinburgh University Press, 2012.
- FRANKOT, Edda. The Practice of Maritime Law in the Town Courts of Fifteenth-Century Northern Europe. In LEOS, Muller. **The Dynamics of Economic Culture in the North Sea- and Baltic Region in the Late Middle Ages and Early Modern Period**. Hilversum: Verloren, 2007.

FRIEL, Daniel. Understanding Institutions: Different Paradigms, Different Conclusions. **Revista de Administração**, n. 52, p. 212-214, 2017.

FULLER, Lon. Human Interaction and the Law. **The American Journal of Jurisprudence**, v. 14, No. 1, p. 1-36, 1969.

FULLER, Lon. **The Morality of Law**. New Haven: Yale University Press, 1964.

GAAB, Jeffrey. **Munich: Hofbräuhaus & History: Beer, Culture, & Politics**. Berna: Peter Lang Inc, 2006.

GADAMER, Hans. **Verdad y Metodo**. v. 2, Salamanca: Ediciones Sígueme, 1998.

GADE, John. **The Hanseatic Control of Norwegian Commerce during the Late Middle Ages**. Leiden: E. J. Brill, 1951.

GAILLARD, Emmanuel. Aspects Philosophiques du Droit de l'Arbitragem International. **Récueil des cours**, No. 329, p. 49-216, 2007

GAILLARD, Emmanuel. Transational Law: a Legal System or a Method of Decision Making? **Arbitration International**, v. 17, No. 1, p. 59-71, 2001.

GAILLARD, Emmanuel. L'Ordre Juridique Arbitral: Réalité, Utilité et Specificité. **McGill Law Journal**, vol. 55, p. 891-907, 2000.

GARCIA, Marco Aurélio Fernandes. **Mecanismos de Governança Contratual dos Contratos de Aliança e Possibilidade de utilização no modelo EPC brasileiro aplicável ao do Setor de Infraestrutura**. Trabalho de conclusão de Curso (Especialização em Direito Empresarial), Escola de Direito da Fundação Getúlio Vargas, Orientador Professor Thiago do Amaral Santos, 2017.

GEERTZ, Clifford. **Thick Description: Toward an Interpretive Theory of Culture**. Nova Iorque: Basic Books, 1973.

GIBBONS, Don. **The Criminological Enterprise: Theories and Perspectives**. Ann Arbor: Prentice-Hall, 1979.

GILMORE, Grant. **The Death of Contract**. 2a ed., Columbus: Ohio State University, 1995.

GILSON, Ronald; SABEL, Charles; SCOTT, Robert. Braiding: The Interaction of Formal and Informal Contracting in Theory, Practice and Doctrine. **Stanford Law and Economics Olin Working Paper**, No. 389, p. 1-75, Jan. 2010.

GINSBURG, Tom; GAROUPA, Nuno. Reputation, Information and the Organization of the Judiciary. **Journal of Comparative Law**, Vol. 228, p. 228-256, 2009.

GOFF, Jacques Le. **Must We Divide History Into Periods?** Nova Iorque: Columbia University Press, 2017.

- GOFFMAN, Erving. **The Presentation of Self in Everyday Life**. Nova Iorque: Anchor Books, 1956.
- GOLDMAN, Berthold. Frontières du Droit et Lex Mercatoria. **Archives de Philosophie du Droit**, v. IX, p. 177-192, 1964.
- GRAFE, Regina; GELDERBLUM, Oscar. The Rise and Fall of the Merchant Guilds: Re-Thinking the Comparative Study of Commercial Institutions in Premodern Europe. **The Journal of Interdisciplinary History**, vol. 40, No. 4, p. 477-511, 2010.
- GRANOVETTER, Mark. The Strength of Weak Ties. **The American Journal of Sociology**, v. 78, No. 6, p. 1360-1380, May 1973.
- GREEN, Donald; SHAPIRO, Ian. **Pathologies of Rational Choice Theory: a Critique of Applications in Political Science**. New Haven: Yale University Press, 1994.
- GREIF, Avner. Contract Enforceability and Economic Institutions in Early Trade: The Maghribi Traders' Coalition. **American Economic Review**, vol. 83, No. 3, p. 525-548, Jun. 1993.
- GREIF, Avner. Reputation and Coalitions in Medieval Trade: Evidence of the Maghribi Traders. **The Journal of Economic History**, Vol. 49, No. 4, p. 857-882, Dec. 1989.
- GRIFFITHS, John. Is Law Important? **New York University Law Review**, v. 54, p. 339-374, 1979.
- GROSSMAN, Sanford; HART, Oliver. The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration. **Journal of Political Economy**, vol. 94, p. 691-719, 1986.
- HABERMAS, Junger. **Direito e Democracia: entre facticidade e validade**. vol. 1, Rio de Janeiro: Tempo Brasileiro, 2008.
- HAIGHT, Frank. **Handbook of the Poisson distribution**. Nova Iorque: John Willey and Sons, 1967.
- HALL, W. **The Rules of the Sociological Method**, Nova Iorque: The Free Press, 1982.
- HART, Oliver; MOORE, John. Property Rights and the Nature of the Firm. **Journal of Political Economy**, vol. 98 p. 1119-1158, 1990.
- HAYEK, Friedrich. **Studies in Philosophy, Politics and Economics**. Chicago: Chicago University Press, 1973.
- HAZARD, Harry. The Crusader States. In: SETTON, Kenneth, WOLFF, Robert (ed.). **The Later Crusades: 1189-1311**. Madison: University of Wisconsin Press, 1961.
- HERMALIN, Benjamin; KATZ, Michael. Judicial Modification of Contracts between Sophisticated Parties: A More Complete View of Incomplete Contracts and Their Breach. **Journal of Law and Economic Organization**, vol. 9, No. 2, p. 230-255, Oct. 1993.

HILTON, Choi. **Emergent Globalization: a New Triad of Business Systems**. Nova Iorque: Springer, 2004.

HOMANS, George. **The Human Group**. Nova Iorque: Brace and World, 1950.

OAKESHOTT, Michael. **The Leviathan**. Oxford: Blackwell, 1955.

HOLLINGSHEAD, Andrea. The concept of Social Control. **American Sociological Review**, vol. 6, No. 2, p. 217-224, Apr. 1941.

HYLTON, Keith. Law and Economics versus Economic Analysis of Law. **Boston University School of Law Law and Economics Research Paper**, No. 17-40, 2018.

IACOBUCCI, Edward, On the Interaction between Legal and Reputational Sanctions. **Journal of Legal Studies**, v. 43, p. 189-207, 2014.

JOHNSON, Samuel. **A Dictionary of the English Language**. Londres: J. P. Knapton, 1755.

JUURIKALA, Oskari. Law and Social Norms in Contractual Relationships. **Helsinki Law Review**, vol. 1, p. 49-67, 2009.

KADENS, Emily. Order within Law, Variety within Custom: the Character of the Medieval Merchant Law. **Chicago Journal of International Law**, v. 5, No. 1, p. 39-65, 2004.

KADENS, Emily. Pre-Modern Credit Networks and the Limits of Reputation. **Iowa Law Review**, Vol. 100, p. 2429-2455, 2015.

KADENS, Emily. The Medieval Law Merchant: the Tyranny of a Construct. **Journal of Legal Analysis**, v. 7, No. 2, p. 251-289, 2015.

KAPLOW, Louis; SHAVELL, Steven. Economic Analysis of Law. **John M. Olin Center for Law Economics and Business Discussion Paper**, No. 251, 1999.

KERR, Charles. The Origin and Development of the Law Merchant. **Virginia Law Review**, v. 15, p. 350-367, 1929.

KLABIN, Aracy Augusta Leme. Observações sobre a sanção (Sanctio) das Leis em Direito Romano. **Revista da Faculdade de Direito da Universidade de São Paulo**, v. 91, p. 37-43, 1996.

KLEIN, Benjamin. Why Hold-Ups Occur: the Self-Enforcing Range of Contractual Relationships. **Revue d'économie industrielle**, vol. 92, p. 67-80, 2000.

KLEIN, Benjamin; LEFFLER, Keith. The Role of Market Forces in Assuring Contractual Performance. **Journal of Political Economy**, v. 89, No. 4, p. 615-641, Aug. 1981.

KRONMAN, Anthony. **Hart, Austin and the Concept of Legal Sanctions**. Yale Law Journal, No. 84, p. 585-607, 1974.

- LANDA, Janet. A Theory of the Ethnically Homogenous Middleman Group: An Institutional Alternative to Contract Law. **Journal of Legal Studies**, vol. 10, No. 2, p. 349-362, jun/1981.
- LANGE, Paul van; OUWERKERK, Jaap; TAZELAAR, Mirjam. How to Overcome Detrimental Effects of Noise in Social Interactions: the Benefit of Generosity. **Social Psychology**, vol. 82, p. 768, 2002.
- LEE, Yiukan; CAVUSGIL, Tamer. Enhancing alliance performance: The Effects of contractual-based versus relational-based governance. **Journal of Business Research**, vol. 59, p. 896-905, 2006.
- LEITER, Brian. Legal Realisms, Old and New. **Valparaiso Law Review**, No. 47, p. 949-963, 2013.
- LEMERT, Edwin. **Social Pathology**. Nova Iorque: McGraw-Hill, 1951.
- LINGELBACH, Wiliam. **The Merchant Adventurers of England: their Laws and Ordinances, with Other Documents**. Nova Jérsei: The Lawbook Exchange Ltd., 2010.
- LINK, Bruce. A Modified Labeling Theory Approach to Mental Disorders: An Empirical Assessment. **American Sociological Review**, v. 54, No. 3, p. 400-423, Jun. 1989.
- LUMINEAU, Fabrice; HENDERSON, James. The Influence of Relational Experience and Contractual Governance on the Negotiation Strategy in Buyer-Supplier Disputes. **Journal of Operation Managements**, vol. 30, p. 382-395, 2012.
- MACAULAY, Stewart. Non-Contractual Relations in Business: a Preliminary Study. **American Sociological Review**, v. 28, n. 1, p. 55-67, Feb. 1963.
- MACKIE, Gerry; MONETI, Francesca; SHAKYA, Holly; DENNY, Elaine. **What are Social Norms? How are they measured?** São Diego: University of California Center on Global Justice, 2015.
- MACNEIL, Ian. Relational Contract Theory: Challenges and Queries. **Northwestern University Law Review**, vol. 94, p. 877-907, 2000.
- MARTINS-COSTA, Judith. **Comentários ao Novo Código Civil – Do inadimplemento das obrigações**. v. V, t. II, Rio de Janeiro: Forense, 2009.
- MATSUEDA, Ross. Reflected Appraisals, Parental Labeling, and Delinquency: Specifying a Symbolic Interactionist Theory. **American Journal of Sociology**, v. 97, No. 6, p. 1577-1611, May 1992.
- McMILLAN, John; WOODRUFF, Christopher. Dispute Prevention without Courts in Vietnam. **The Journal of Law, Economics, and Organization**, Vol. 15, p. 637-663, 1999.
- McMILLAN, John; WOODRUFF, Christopher. Private Order under Dysfunctional Public Order, **Michigan Law Review**, vol.98, No. 8, p. 2421-2458, 2000.

MEAD, George. **Mind, Self and Society: from the Standpoint of a Social Behaviorist.** Chicago: University of Chicago Press, 1934.

MÉRŐ, László. The Prisoner's Dilemma. In: MÉRŐ, László (org.). **Moral Calculations.** Springer: Nova Iorque, 1998.

MICHAELS, Ralf. The True Lex Mercatoria: Law beyond the State. **Indian Journal of Global Legal Studies**, v. 14, No. 12, p. 447-468, 2007.

MILGRAM, Stanley. The Small-World Problem. **Psychology Today**, vol. 1, No. 1, p. 61-67, May 1967.

MILGROM, Paul; NORTH, Douglass; WEINGAST, Barry. The Role of Institutions in the Revival of Trade: the Law Merchant, Private Judges and the Champagne Fairs. **Economics and Politics**, vol. 2, No. 1, p. 1-23, Mar. 1990.

MITCHELL, Catherine. **Interpretation of Contracts – Current Controversies in Law.** Londres: Routledge, 2007.

MITCHELL, Wesley. The rationality of economic activity. *The Journal of Political Economy*, v. 18, n. 2, p. 97-113, Mar. 1910.

MNOOKIN, Robert; KORNHAUSER, Lewis. Bargaining in the Shadow of Law: the Case of Divorce. **The Yale Journal**, vol. 88, No. 5, p. 950-977, Apr. 1979.

MUNGAN, Murat. A Generalized Model for Reputational Sanctions and the (Ir)relevance of the Interactions Between Legal and Reputational Sanctions. **International Review of Law and Economics**, No. 46, p. 86-101, 2016.

MUSTILL, Michael. The New Lex Mercatoria: the First Twenty-five Years. **Arbitration International**, v. 4, p. 86-109, 1988.

NELSON, Max. **The Barbarian's Beverage: a History of Beer in Ancient Europe.** Routledge: Londres, 2005.

NICOLLE, David. **Forces of the Hanseatic League – 13th-15th centuries.** Oxford: Osprey Publishing, 2014.

NORTH, Douglass. Institutions. **Journal of Economic Perspectives**, v. 5, n. 1, pp. 97-112, 1991

PACCES, Alessio; VISSCHER, Louis. Methodology of Law and Economics, In: KLINK, Bart van, TAEKEMA, Sanne (ed.). **Law and Method: Interdisciplinary Research into Law.** Tübingen: Mohr Siebeck, 2011.

PARSONS, Talcott; SHILS, Edward. The Social System. In: PARSONS, Talcott; SHILS, Edward (ed.), **Toward a General Theory of Action.** Harvard University Press, 1962.

PESENDORFER, Wolfgang. Design Innovation and Fashion Cycles. **American Economic Review**, v. 85, No. 4, p. 771-792, 1995.

PINTO MONTEIRO, Antônio. Responsabilidade Contratual: Cláusula Penal e Comportamento Abusivo do Credor. **Revista do EMERJ**, v. 7, No. 26, p. 165-178, 2004.

POELMANS, Eline; SWINNEN, Johan. A Brief Economic History of Beer. In SWINNEN, Johan (ed.). **The Economics of Beer**, Oxford: Oxford University Press, 2011.

POSNER, Eric. **Law and Social Norms**. Cambridge: Harvard University Press, 2002.

POSNER, Eric. The Regulation of Groups: the Influence of Legal and Nonlegal Sanctions on Collective Action. **The University of Chicago Law Review**, v. 63, p. 133-197, 1996.

POSNER, Richard. Bentham's Influence on the Law and Economics Movement. **Current Legal Problems**, v. 51, n. 1, p. 425-439, Jan. 1998.

POSNER, Richard. **Economic Analysis of Law**. Boston: Little Brown, 1972.

POSNER, Richard. **The Economics of Justice**. Cambridge: Harvard University Press, 1981.

POSNER, Richard. Values and Consequences: an Introduction to Economic Analysis of Law. **John M. Olin Law & Economics Working Paper**, No. 53, 1998.

POSTAN, Michael. Credit in Medieval Trade. **The Economic History Review**, vol. 1, No. 2, p. 234-261, Jan. 1928.

PUTMAN, Robert. **Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community**. Nova Iorque: Simon & Schuster, 2000.

RASMUSEN, Eric. **Games and Information**. 4. ed., Nova Jérsei: Wiley-Blackwell, 2006.

RASMUSEN, Erik; POSNER, Richard. Creating and Enforcing Norms, with Special Reference to Sanctions. **International Review of Law and Economics**, v. 19, p. 369-382, 1999.

REYNOLDS, Susan. **The Middle Ages without Feudalism: Essays in Criticism and Comparison on the Medieval West**. Nova Iorque: Routledge, 2012.

RICHMAN, Barak. Firms, Courts and Reputation Mechanisms: Towards a Positive Theory of Private Ordering. **Columbia Law Review**, No. 104, p. 2328-2367, 2004.

RILEY, Henry (ed.) **Gildhallae Londoniensis: Liber Custumarum**. Londres: Rolls Series, n. 12, v. 2, p. 205-211, 1860.

RODRIGUES JÚNIOR, Otávio Luiz. Cláusula penal: natureza e função no Direito Romano. In: MIRANDA, Jorge (coord.). **O sistema contratual romano: de Roma ao Direito actual**, 2010.

RODRIGUES JUNIOR, Otávio Luiz. **Natureza, função e modificação da cláusula penal no direito civil brasileiro.** Tese (Doutorado em Direito Civil) Faculdade de Direito da Universidade de São Paulo, São Paulo, 2006.

ROSS, Edward. **Social control – a Survey on the Foundations of Order.** Londres: Macmillan & Co, 1901.

SANDARS, Thomas. **The Institutes of Justinian.** Londres: The Lawbook Exchange, 2007.

SALGADO, Gisele. **Sanção na Teoria do Direito de Norberto Bobbio.** Tese (Doutorado em Filosofia do Direito) Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, 2008.

SCHELLING, Thomas. Dynamic Models of Segregation. **Journal of Mathematical Sociology**, v. 1, p. 143-186, 1971.

SCHELLING, Thomas. **The Strategy of Conflict.** Cambridge: Harvard University Press, 1960.

SCHILKE, Oliver; COOK, Karen. Source of Alliance Partner Trustworthiness: Integrating Calculative and Relational Perspectives. **Strategic Management Journal**, Vol. 36, p. 276-297, 2015.

SCHMITTHOFF, Clive (ed.). **The Sources of the Law of International Trade, with Special Reference to East-West Trade.** Londres: Stevens and Son, 1964.

SCOTT, Robert. Conflict and Cooperation in Long-Term Contracts. **California Law Review**, vol. 75, p. 2005-2054, 1987.

SCOTT, Robert. The Case for Formalism in Relational Contract. **Northwestern University Law Review**, Vol. 94, No. 3, p. 847-875, 2000.

SHAVELL, Steven. **Foundation of Economic Analysis of Law.** Cambridge: Harvard University Press, 2004.

SHEPPARD, Steve (ed.). **The Selected Writing and Speeches of Sir Edward Coke.** Vol. 1, Indianápolis: Liberty Fund, 2003.

SKINNER, Burrhus. **Ciência e comportamento humano.** São Paulo: Martins Fontes, 2003 (original publicado em 1951).

SMITH, Adam. **A Riqueza das Nações.** São Paulo: Saraiva, 2012 (original publicado em 1776).

SPENCE, Michael. Market Signaling: Informational Transfer in Hiring and Related Screening Processes. **The Quarterly Journal of Economics**, v. 87, No. 3, pp. 355-374, 1973.

TANNENBAUM, Frank. **Crime and the Community.** Boston: Ginn and Co., 1938.

TARDE, Gabriel. **Les lois de l'imitation.** Paris: Editions Kimê, 1890.

TAYLOR, Jeremy. **Ductor Dubitantium: or, the Rule of Conscience in all her General Measures**. 2. ed. Cambridge: Norton for R. Royston, 1671.

TEIXEIRA DE FREITAS, Augusto. **Vocabulário Jurídico**. Rio de Janeiro: Elsevier, 1882.

TIROLE, Jean. Incomplete Contracts: Where do we Stand? **Econometrica**, vol. 67, p. 741-781, 1999.

THATCHER, Oliver. **A Source book for Medieval History**. Nova Iorque: Ams Press Inc., 1971.

THOMAS, Charles; BISHOP, Donna. The Effect of Formal and Informal Sanctions on Delinquency: a Longitudinal Comparison of Labeling and Deterrence Theories. **Journal of Criminal Law and Criminology**, v. 75, No. 4, p. 1222-1245, 1984.

THOMAS, Diana; LEESON, Peter. The Brewer, the Baker and the Monopoly Maker. **Journal of Entrepreneurship and Public Policy**, vol. 10, No. 1, p. 84-95, 2010.

TRUBEK, David. Max Weber on the Law and the Rise of Capitalism. **Wisconsin Law Review**, n. 720, p. 720-753, 1972.

VEBLER, Thorstein. **The Theory of the Leisure Class**. Londres: MacMillan, 1899.

VEBLER, Thorstein. Why is Economics not an Evolutionary Science? **The Quarterly Journal of Economics**, v. 12, No. 4, p. 373-397, Jul. 1898.

VITKUS, Simas. Penalty Clauses within Different Legal Systems. **Social Transformations in Contemporary Society**, v. 1, p. 153-162, 2013.

VOLCKART, Oliver; MANGELS, Antje. Are the Roots of the Modern Lex Mercatoria really Medieval? **Southern Economic Journal**, v. 65, No. 3, p. 427-450, 1999.

WALSH, Peter. **The History & Vindication of the Loyal Formulary or Irish Remonstrance of 1661 against all Calumnies and Censures in several treatises**, Londres: RareBooksClub, 2012 (original publicado em 1723).

WATTS, Duncan; STROGATZ, Steven. Collective Dynamics of “Small-World” Networks. **Science**, vol. 393, p. 440-442, Jun. 1998.

WEBER, Linda, CARTER, Allison. **The Social Construct of Trust**. Nova Iorque: Springer, 2003.

WEBER, Max. **Economy and Society**. Berkeley: University of California Press, 1978.

WEBSTER, Noah. **An American Dictionary of the English Language**. Hartford: Springfield: G & C Merriam, 1828.

WEBSTER, Noah. **Compendious Dictionary of the English Language**. Hartford: Hudson & Goodwin, 1806.

WILLIAMSON, Oliver. Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications: a Study in the Economics of Internal Organization, **Academy for Entrepreneurial Leadership Historical Research Reference in Entrepreneurship**, 1975.

WILLIAMSON, Oliver. The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking ahead. **Journal of Economic Literature**, v. 38, pp. 595-613, Sep. 2000.

YIN, Chuan-Yang; WANG, Bing-Hong; WANG, Wen-Xu; ZHOU, Tao; YANG, Hui-Jie. Efficient Routing on Scale-Free Networks based on Local Information. **Physics Letters**, No. 351, p. 220-224, 2006.