

TEORIA DA FIRMA E ECONOMIA DE PLATAFORMA

FIRM THEORY AND PLATFORM ECONOMY

MARCIA CARLA PEREIRA RIBEIRO*

JOÃO PAULO ATILIO GODRI**

RESUMO

Objetivou-se demonstrar que a Economia de Plataforma e a severa redução de custos de transação por ela proporcionada não têm o condão de implicar uma releitura da Teoria da Firma. O método dedutivo descritivo foi aplicado pelo enfrentamento da Teoria da Firma como mecanismo de governança direcionado para redução de custos de transação, da compreensão do mercado e das novas estruturas proporcionadas pela tecnologia, dentre elas a Economia de Plataforma. Na busca pelos resultados, foi imprescindível recortar o estudo ao aspecto econômico da firma, valendo-se da Nova Economia Institucional pelo rompimento de paradigma em relação à Economia Neoclássica. Conclui-se que, ainda que a Economia de Plataforma propicie substanciais vantagens alocativas e de redução de custos, haverá um momento em que a firma se apresentará como meio de coordenação mais vantajoso para a redução, mesmo mínima, de custos de transação. Fatores como crescimento e escalabilidade do negócio, atendimento a legislações e regulações, instabilidades de mercado podem fazer com que a firma, mesmo no bojo da Economia de Plataforma, se apresente como alternativa mais eficiente, de modo que não se faz necessária a releitura da Teoria da Firma, inobstante se reconheça que o debate é incipiente, com espaço para novas discussões.

PALAVRAS-CHAVE: Teoria da Firma. Estruturas de Governança. Custos de Transação. Tecnologia. Economia de Plataforma.

ABSTRACT

The aim of this study was to demonstrate that the Platform Economy and the severe reduction in transaction costs it provides does not imply a re-reading of the Theory of the Firm. The descriptive deductive method was applied by addressing the Theory of the Firm as a governance mechanism aimed at reducing transaction costs, market understanding and the new structures provided by technology, including the Platform Economy. In the search for the results, it was essential to cut the study to the economic aspect of the firm, using the New Institutional Economics for the paradigm shift with respect to Neoclassical Economics. It is concluded that, although the Platform Economy provides substantial allocative and cost reduction advantages, there will be a time when the firm will present itself as a more advantageous means of coordination for the reduction, even minimal, of transaction costs. Factors such as business growth and scalability, compliance with laws and regulations, and market instability can make the firm, even in the context of the Platform Economy, present itself as a more efficient alternative, so that a re-reading of the Theory of the Firm is not necessary, although it is recognized that the debate is incipient, with room for new discussions.

KEYWORDS: *Theory of the Firm. Governance Structures. Transaction Costs. Technology. Platform Economy.*

* Doutora em Direito pela Universidade Federal do Paraná (UFPR). Professora Titular da Universidade Federal do Paraná (UFPR).

E-mail: mcarlaribeiro@uol.com.br

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-7540-5406>.

** Doutor em Direito Econômico e Desenvolvimento pela Pontifícia Universidade Católica do Paraná (PUCPR) Professor de Direito Empresarial da Pós-Graduação Lato Sensu da Pontifícia Universidade Católica do Paraná (PUCPR) e FAE Business School (FAE).

E-mail: joaopaulo@nga.adv.br. ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-2376-1315>.

INTRODUÇÃO

A empresa, ou no jargão econômico, a firma, tem sido um dos instrumentos mais utilizados pelos agentes econômicos como ferramenta de organização para acessar o mercado e gerar riquezas. Inúmeros são estudos e teorias, econômicas e jurídicas, que buscam compreender o porquê de sua existência e de sua utilização pelos agentes econômicos¹.

O mercado, por sua vez, acompanha, de uma forma ou de outra, a história da humanidade e é o ambiente (físico ou virtual) estabelecido para a realização de trocas ao menor custo (de transação) possível – o que se materializa, inclusive, por meio de empresas/firmas. Firmas e mercados, pois, são importantes e complexos fenômenos econômicos e sociais.

Os avanços e inovações proporcionadas pela tecnologia têm modificado a forma de interação não somente entre firmas e mercados, mas o modo como agentes econômicos se relacionam com as referidas organizações. O desenvolvimento tecnológico, em outras palavras, reascendeu, mais do que nunca, o debate acerca de quais (ou em quais) circunstâncias o agente econômico deve se utilizar exclusivamente da firma ou se valer apenas dos mercados.

Nesta perspectiva, o presente artigo se debruça sobre a Teoria da Firma e a denominada Economia de Plataforma ou Economia de Plataforma Digital e mesmo Virtual, ou, ainda, a Tendência à Bursatização dos Mercados. Buscar-se-á investigar pelo método dedutivo se a Economia de Plataforma tem o condão de suscitar uma revisão ou uma releitura da Teoria Econômica da Firma.

Para tanto, na primeira parte do artigo analisa-se a Teoria da Firma sob a perspectiva da Nova Economia Institucional, de acordo com a vertente da Economia dos Custos de Transação. A partir das obras seminais de Ronald Coase e do aprofundamento realizado por Oliver Williamson, buscar-se-á retomar, sob o ponto de vista econômico, o porquê da firma e quando a firma, justificando-se o presente recorte pelo fato de a Teoria da Firma como mecanismo de governança orientada para a redução dos custos de transação ter rompido com a lógica até então dominante da Economia Neoclássica, que entendia a firma como mera função de produção decorrente do sistema de mecanismo de preços (mercado).

A segunda parte do artigo trata do resgate do que vem a ser o mercado, uma vez que a firma, pela teoria neoinstitucionalista objeto do presente estudo, existe justamente em virtude dos custos (de transação) que o agente econômico incorre para transacionar nesse ambiente de troca. Mais do que isso, são analisados os impactos da tecnologia na conformação de novas estruturas de mercado, com destaque ao surgimento da Economia de Plataforma.

1 Como cediço, de acordo, com o artigo 966 do CC/2002, a empresa é a atividade economicamente organizada, não podendo ser considerada sinônimo de sociedade empresária, ainda que usualmente o termo seja assim considerado. Da mesma forma, no aspecto jurídico, firma é espécie de nome empresarial, termo que usualmente acaba sendo utilizado como sinônimo de pessoa jurídica.

Com esteio, especialmente, no instigante estudo de Manoel Gustavo Neubarth Trindade, são analisadas as principais características da Economia de Plataforma e seus impactos nos custos de transação, o que servirá de apoio para o enfrentamento realizado na derradeira parte da pesquisa, seguido de sua conclusão. Vale dizer, se a Economia de Plataforma imporia a necessidade de uma releitura da Teoria da Firma, ante a possibilidade de severa redução (senão eliminação) dos custos de transação verificados para se fazer uso do mercado.

1. TEORIA DA FIRMA: UM OLHAR POR COASE E WILLIAMSON.

A empresa – ou em sua denominação econômica, a firma² – constitui um dos arranjos sociais mais complexos e importantes do mundo contemporâneo. O estudo sobre a razão da sua existência e de sua utilização pelos agentes econômicos movem estudiosos há, pelo menos, um século³.

A empresa/firma tem sido a forma mais utilizada de organização econômica, e sua complexidade, segundo Cassio Cavalli⁴, projeta-se na existência de diversas teorias que buscam explicar o fenômeno empresarial. Sob o ponto de vista da economia⁵, três teorias acerca da firma se destacaram ao longo do tempo: a teoria da Economia Neoclássica (firma como função de produção) e as teorias da Nova Economia Institucional (firma como mecanismo de governança orientada para a redução dos custos de transação, e firma como mecanismo de governança direcionada para a redução dos custos de agência)⁶⁻⁷.

Para o recorte proposto no artigo, a firma e, portanto, a empresa, será analisada sob o enfoque dos custos de transação, cujos principais teóricos são Ronald Coase e Oliver Williamson. Os economistas, ambos laureados com o Prêmio Nobel de Economia, foram pioneiros ao se debruçarem sobre a natureza da firma em contraposição à teoria decorrente da Economia Neoclássica, até então dominante⁸.

2 Ver nota 1.

3 MACKAAY; ROUSSEAU, 2015, p. 511.

4 CAVALLI, 2014, p. 417.

5 De acordo o objetivo da presente pesquisa, a natureza da firma não será analisada sob o ponto de vista jurídico e, conseqüentemente, do direito da empresa. Para uma breve análise sobre o tema pelo enfoque jurídico, ver: BERTOLDI; RIBEIRO, 2022, p. 27-37. Ainda, a correlação existente entre a teoria econômica neoclássica da firma e sua utilização no direito de empresa brasileiro, a partir da definição do conceito de empresário no art. 966 do Código Civil de 2002, é realizada por Cassio Cavalli em: CAVALLI, 2014, p. 418-420.

6 CAVALLI, 2014, p. 417.

7 Ejan Mackaay e Stéphane Rousseau (2015, p. 522-527), além da firma como instrumento de redução de custos de transação e custos de agência, citam a teoria da coalização, a teoria da rede de contratos e a teoria dos direitos de propriedade para explicar o fenômeno da firma. Para uma perspectiva história da Teoria da Firma, ver: COSTA, 2021, p. 493-499. Igualmente, para contraponto sobre a teoria institucionalista da firma a partir da lógica do institucionalismo evolucionário, ver: PEREIRA; LOPES; CONCEIÇÃO, 2019, p. 149-182.

8 Nas palavras do próprio Ronald Coase (2017, p. 37): “considerando que os economistas

Em “A natureza da firma” (“*The nature of the firm*”), publicada em 1937, Ronald Coase – Nobel de Economia em 1991⁹ – buscou compreender o motivo para a existência de qualquer forma de organização¹⁰, especialmente da firma, numa economia de troca especializada¹¹. Segundo Ronald Coase¹², ainda que o economista parta da lógica de que o sistema econômico é coordenado pelo mecanismo de preços, de modo que o direcionamento dos recursos dependeria diretamente desse mecanismo, no mundo real, muitas vezes, as mudanças e escolhas são realizadas independentemente do movimento dos preços.

Daí a afirmação inicial de que a marca distintiva da firma é a de que ela suplanta o mecanismo de preços¹³. Nesse sentido, Ronald Coase se utiliza do seguinte exemplo: numa loja de departamentos, a organização das diversas seções no imóvel pode ser feita pela autoridade que está no controle, assim como em uma determinada indústria algodoeira, o tecelão pode alugar oficinas com energia elétrica, e pode adquirir outros bens e insumos a crédito, sendo que, em ambos os casos, essa coordenação dos vários fatores de produção, via de regra, é realizada sem a intervenção do mecanismo de preços¹⁴.

Neste cenário, ao aprofundar sua investigação, Ronald Coase sugere que a utilização do mecanismo de preços vem acompanhada de custos. Para cada transação de troca ocorrida em um mercado, devem ser levados em consideração os custos de negociar e celebrar um contrato individual para materializar a operação, além dos custos de monitoramento e de execução – os denominados custos de transação¹⁵⁻¹⁶.

tratam o mecanismo de preços como um instrumento de coordenação [referindo-se a teoria neoclássica da firma e sua posição como fator de produção no sistema de preços], mas também admitem a função coordenadora do empresário, certamente é importante indagar por que a coordenação é tarefa do mecanismo de preços em um caso e do empresário em outro. O propósito deste artigo [A natureza da firma] é preencher aquilo que parece ser uma lacuna na teoria econômica entre o pressuposto (feito por alguns propósitos) de que os recursos são alocados por meio do mecanismo de preços e o pressuposto (feito para outros propósitos) de que esta alocação depende do empresário-coordenador. Precisamos explicar a base sobre a qual, na prática, esta escolha entre alternativas é efetuada”.

9 Para uma análise sintética, porém esclarecedora dos estudos de Ronald Coase, ver: RIBEIRO; KLEIN, 2019, p. 357-365.

10 COASE, 2017, p. 36.

11 *Ibid.*, p. 38.

12 *Ibid.*, p. 34-35.

13 *Ibid.*, p. 36.

14 *Id.*

15 *Ibid.*, p. 38-40.

16 Posteriormente, em 1960, Coase, no seminal artigo *The Problem of Social Cost* (1960), aborda, efetivamente, o conceito de custos de transação (custos de transações de mercado) e estabelece as bases para o que, na sequência, fora enunciado por George Stigler como Teorema de Coase: em um ambiente de custos de transação igual a zero, a barganha entre as partes sempre será eficiente para a alocação final dos ativos. Para um resumo do Teorema de Coase, ver: KLEIN, 2022, p. 79-85.

Logo, a firma surgiria para, senão eliminar, ao menos diminuir os contratos que são necessários para a utilização do mercado e, conseqüentemente, reduzir custos. Ronald Coase sintetiza seu argumento fixando que, se a operação de um mercado importa custos, criar uma organização que permita a alguma autoridade, no caso, o empresário, direcionar seus recursos, é a alternativa para que sejam economizados determinados custos de mercado¹⁷⁻¹⁸.

Tal organização, a firma, portanto, é introduzida primordialmente em virtude da existência de custos associados à utilização do mercado. E o tamanho da firma será determinado pelos custos associados à indigitada utilização dos mercados (custos da utilização do mecanismo de preços) e pelos custos de organização de diferentes empresários¹⁹.

Como pontua Ana Frazão, Ronaldo Coase explicou a diferença entre firma e mercados a partir do dilema do *make or buy*²⁰. Vale dizer, são os custos de transação que determinam a internalização de determinadas atividades em uma organização hierárquica própria (firma) ou sua contratação diretamente no mercado.

Os estudos de Ronald Coase, destarte, permitiram a compreensão inicial de que é o custo de transação que baliza a decisão do agente de retirar determinada relação contratual do mercado (sistema de preços) e inseri-la no âmbito da firma, o que foi aprofundado por Oliver Williamson. Também laureado com o Prêmio Nobel de Economia, concedido no ano de 2009, o referido economista, ao se debruçar sobre a relação custo-mercado-firma, demonstrou que a razão para a escolha entre diferentes meios de coordenação (ou mercado ou firma) está na identificação dos custos existentes, pontuando a ocorrência de uma gama de opções e arranjos dentre e entre mercados e firmas (via de regra, contratos)²¹.

Oliver Williamson, assim, operacionalizou a posição de Ronald Coase²², e o fez sob duas perspectivas principais: a primeira, a de que o ser humano não é hiper-racional²³, sendo, pois, limitada sua racionalidade, razão pela qual o agente é dado ao oportunismo²⁴; e, a segunda, a de que as transações são providas de atributos (especificidade, incerteza e frequência), sendo que a diferença entre

17 COASE, 2017, p. 40-41.

18 Em suas palavras, “o empresário precisa executar sua função a menores custos, considerando o fato de que pode obter os fatores de produção a custo inferior aos oferecidos pelas transações de mercado que substitui, porque é sempre possível reverter ao mercado aberto caso fracasse em sua missão”. (COASE, 2017, p. 41).

19 COASE, 2017, p. 53.

20 FRAZÃO, 2018, p. 11.

21 WILLIAMSON, 2012, p.4.

22 MACKAAY; ROUSSEAU, 2015, p. 520.

23 CAVALLI, 2014, p. 422.

24 WILLIAMSON, 2012, p. 26.

eles é que permite a parametrização dos custos²⁵ e que conduzirá à escolha pela forma de organização dos negócios.

Neste sentido, os custos de transação – conceituados por Oliver Williamson como os custo de funcionamento do sistema econômico, o equivalente ao atrito dos sistemas físicos²⁶ –, são economizados pela alocação de transações (que diferem nos seus atributos e são afetadas pela racionalidade e oportunismo do agente, como destacado) a estruturas de governança, ou seja, meios de coordenação, dentre elas, a firma. Por esse cenário, não é demais afirmar que Ronald Coase pautou-se no porquê da firma, enquanto Oliver Williamson demonstrou quando utilizá-la em detrimento do mercado, ou, até mesmo, de contratos.

Segundo Oliver Williamson, a partir das lições de Herbert Simon, os agentes econômicos se pretendem intencionalmente racionais, mas o são apenas limitadamente, o que os conduz ao oportunismo, descrito como o autointeresse com avidez. Somado a tais fatores, destaca o economista a especificidade do ativo como uma condição característica de algumas transações que associada ao oportunismo encaminham a uma provável escolha pela firma ou pelo contrato em detrimento da simples busca no mercado²⁷.

A presença da racionalidade limitada, do oportunismo e da especificidade do ativo influenciam diretamente na escolha da estrutura de governança pelo agente. Oliver Williamson demonstra tal panorama por meio de hipóteses comportamentais, com base em quatro cenários, que podem ser sintetizados pela tabela abaixo:

TABELA 01

Pressupostos Comportamentais		Especificidade Ativo	Processo de Contratação
Racionalidade Limitada	Oportunismo		
0	+	+	Planejamento (capacidade de previsão de todos os problemas)
+	0	+	Promessa (baseado na honestidade das partes)
+	+	0	Mercado
+	+	+	Relações Hierárquicas

Fonte: Williamson (2012, p. 26-27).

25 AGUSTINHO, 2011, p. 55.

26 WILLIAMSON, 2012, p. 15.

27 *Ibid.*, p. 26.

No primeiro cenário, as partes são ilimitadamente racionais, porém oportunistas, sendo o ativo específico. No segundo cenário inverte-se apenas a posição dos agentes: são limitadamente racionais, mas não oportunistas e transacionam sobre ativo específico.

No terceiro cenário, os agentes são limitadamente racionais, oportunistas, contudo, não se debruçam sobre ativo específico. Por fim, no quarto cenário, todas as hipóteses estão presentes: os agentes detêm racionalidade limitada, são oportunistas e pretendem transacionar ativo específico.

Nos dois primeiros cenários, o contrato se apresenta como a melhor estrutura de governança. A racionalidade ilimitada, no primeiro caso, suplantará os potenciais efeitos perniciosos decorrentes do oportunismo e da especificidade do ativo, de modo que todas as questões relevantes do contrato serão resolvidas no estágio de barganha *ex ante* (fruto, justamente, de um quadro próximo ao ideal de reconhecimento da racionalidade ilimitada)²⁸.

No segundo caso, a ausência de oportunismo eliminará o comportamento estratégico. Logo, as partes, inobstante sua racionalidade limitada, se comprometem no início do negócio a executar o contrato eficientemente, primando pela maximização dos lucros e obtenção de retornos justos nos intervalos de renovação do contrato, diante da especificidade do ativo.

Já no terceiro caso, a racionalidade limitada e o oportunismo dos agentes não retiram a indicação do mercado como meio de coordenação que importa menores custos de transação, e, por extensão, o mais eficaz. Isso se deve à ausência de especificidade do ativo, fazendo com que, de acordo com Oliver Williamson, não haja interesse contínuo na identidade uns dos outros, pois o ativo não específico poderá ser encontrado facilmente com outro agente de mercado²⁹.

Por fim, o quarto caso exemplifica a escolha da firma como estrutura de governança mais eficiente para a redução dos custos de transação. Em virtude da racionalidade limitada e do oportunismo dos agentes, o contrato será incompleto, e a especificidade do ativo faz com que a identidade das partes, agora, importe³⁰.

Neste diapasão, a integração vertical, pela organização interna da produção via firma, será o melhor arranjo a ser escolhido pelo empresário. Em outras palavras, as transações devem ser alinhadas de forma a economizar com a racionalidade limitada e, simultaneamente, salvaguardá-las dos riscos de oportunismo³¹.

Como resume Oliver Williamson, a utilização do mercado é preferível quando a especificidade do ativo é baixa, em razão dos incentivos e das inabili-

28 *Ibid.*, p. 26-27.

29 *Id.*

30 *Id.*

31 *Id.*

dades da organização interna, firma, no que diz respeito ao controle dos custos de produção³². Todavia, a organização interna, isto é, a firma, passa a ser preferível quando o ativo é altamente específico, dado o elevado grau de dependência bilateral que passa a existir em tal circunstância e os substanciais incentivos que desfavorecem a facilidade com a qual ocorrem os ajustes sequenciais e adaptativos frente a imprevistos.

Os estudos acerca da firma por Ronald Coase e Oliver Williamson permitiram um olhar adiante sobre a importância dessa forma de organização. Abriu-se a caixa-preta da firma da teoria neoclássica – mera função de produção – para se compreender a razão pela qual firma e mercado coexistem como forma de organização da atividade econômica³³.

O que hoje parece simples ainda revela a força do que fora enunciado por Coase: a firma responde à necessidade de reduzir custos de utilização do mercado. O empresário recorre à firma quando os custos de organizar as atividades de produção pelo mercado sobejam os decorrentes do uso da firma³⁴.

Por evidente, os postulados da teoria econômica da firma sob a perspectiva de mecanismo de redução de custos de transação ora analisados podem não se concretizar, muito menos ser úteis, a partir da realidade do cotidiano. Vale dizer, por vezes o empresário estará em determinada situação em que se recomendaria a integração vertical em detrimento da relação contratual de mercado, mas o empresário não terá condições de assim proceder – e o direito, aqui, passará a ter papel de destaque, a exemplo da previsão da ação de renovação compulsória do contrato de locação para aquele agente que pretende continuar exercendo sua atividade em determinado imóvel, sem que, porém, tenha recursos para adquiri-lo do proprietário para livrar-se do seu potencial arbítrio³⁵.

Tal constatação, entretanto, não retira da aludida teoria econômica sua relevância, especialmente pelas lições apresentadas por Ronald Coase e Oliver Williamson de que a utilização do mercado importa custos de transação e de que a firma pode, senão eliminá-los, atenuá-los significativamente sob determinadas condições.

2. A ECONOMIA DE PLATAFORMA E A ORGANIZAÇÃO DOS MERCADOS A PARTIR DA TECNOLOGIA

A troca, transferência de bens ou escambo são traços distintivo do ser humano em relação a outros animais e o acompanham pelo menos desde que passou a conviver em sociedade. Adiciona-se à troca o elemento da divisão do trabalho e os fundamentos do mercado se apresentam³⁶.

32 *Ibid.*, p. 83.

33 MACKAAY; ROUSSEAU, 2015, p. 518.

34 *Ibid.*, p. 519.

35 CAVALLI, 2014, p. 424-425.

36 MACKAAY; ROUSSEAU, 2015, p. 87-91.

O mercado, segundo Ejan Mackaay e Stéphane Rousseau, consiste em qualquer situação na qual pessoas que têm bem ou serviços para oferecer procuram outras pessoas com interesse em adquiri-los³⁷. Na mesma linha, Manoel Gustavo Trindade, valendo-se das lições de Robert S. Pindyck e Daniel Rubinfeld, afirma que o mercado é um grupo de compradores e de vendedores que determinam preços de acordo com suas interações ou potenciais interações³⁸⁻³⁹.

A troca, pois, é essencial ao mercado, sempre existiu e sempre existirá, a ponto de Fabio Nusdeo afirmar que nem o mais centralizado e ditatorial dos regimes impedirá a existência de trocas em determinados círculos ou locais, e, por consequência, pode-se assim dizer, de mercados⁴⁰. É interessante observar que o mercado é um ambiente que aparecerá onde existirem pessoas interessadas, em suma, em vender e comprar, o que fica mais em evidência após a formação dos Estados Nacionais.

E mais, os mercados se estabelecem porque, ao fim e ao cabo, servem como mecanismo de redução de custos em que as partes incorreriam para se reunir e realizar a troca. A reunião de múltiplos ofertantes e adquirentes, como estratégia de comercialização de excedentes, nos burgos, ou cidades, no século XVIII, permitiam aos moradores do campo apresentar seus produtos – essenciais aos moradores da cidade – em troca de manufaturados de seu interesse⁴¹. A adoção dessa estratégia tem a vantagem de reduzir o custo de encontrar parceiros para fazer a troca.

Adam Smith pontua que o mecanismo das trocas entre os moradores da cidade e do campo aponta para a confirmação de que o desenvolvimento e a riqueza vêm para ambos e não em detrimento de um e em favor do outro. Maior bem-estar (pelo acesso aos produtos manufaturados) e melhores condições de subsistência (uma decorrência do acesso aos produtos do campo)⁴².

Por outro lado, quanto mais participantes se encontrarem num mercado para conformação de seus interesses, mais importantes serão os ganhos, quer seja pela redução dos custos, quer seja como resultado dos efeitos positivos da concorrência.

Neste cenário, é importante notar que o mercado não é necessariamente um local (*locus*) físico, mas um ambiente, um espaço em que pessoas se reúnam

37 *Ibid.*, p. 91.

38 TRINDADE, 2020, p. 5.

39 Não se pode olvidar da polissemia do termo mercado, como bem recorda Elizabeth Farina (2005, p. XI): “o que é um mercado? Mercado é uma coleção de compradores e vendedores que interagem, resultando na possibilidade de troca Mercado é um conjunto de institutos jurídicos que garante as trocas. Mercado é uma forma de governar as transações econômicas, é uma estrutura de governança”.

40 NUSDEO, 2015, p. 100.

41 SMITH, 1999, p. 479.

42 *Ibid.*, p. 480.

para fazer negócios, ainda que inegavelmente, em suas origens, tenha sido um local físico de encontro de ofertantes e adquirentes. As feiras da Idade Média, os centros comerciais europeus, as estruturas portuárias que se estabeleceram ao longo da história são retratos desse ideário de mercado.

Segundo Adam Smith, com o desenvolvimento das cidades, no século XVIII, era justamente no seu espaço que se apresentavam as melhores condições para os negócios, funcionando como um polo de atração sobretudo para os produtores do campo dos arredores dos centros, com o menor dispêndio possível em custos de transporte e acomodação da produção⁴³. No entanto, já no século XVIII se constataria que nem todas as necessidades eram supridas pela produção das vizinhanças. A invenção dos barcos de grande capacidade no século XV permitiu que o trigo adquirido nos portos bálticos e as madeiras oriundas da Suécia concorressem com os produtos locais nos mercados situados nos atualmente denominados Países Baixos nos séculos XV e XVI⁴⁴. Também as experiências colonizadoras trouxeram o conhecimento sobre a viabilidade de produção ou extração de produtos em locais mais distantes, apontando para uma característica indissociável do comércio e dos mercados: a tendência à ultrapassagem dos limites territoriais estritos.

Ainda mais, a evolução e o desenvolvimento tecnológico, geradores de inovação, permitiram gradualmente a redução dos custos de transporte e proporcionam, conseqüentemente, uma cada vez maior participação de agentes em um dado mercado independentemente das distâncias, qual seja, da localização física do mercado.

Retornando-se à lógica dos custos de transação, as tecnologias de comunicação e de transporte repercutem diretamente nos gastos em se negociar: tudo que interfira na busca pelo parceiro de negócio, tempo de negociação, monitoramento das condutas combinadas e dos resultados, afeta na formação e extensão dos mercados. Logo, os cada vez mais presentes avanços de comunicação (*internet* e digitalização), informação (mídias, recursos eletrônicos etc.) e de transporte (aviação, veículos autônomos etc.) implicam redução contínua dos custos de transação e potencial ampliação de mercados, que deixam de ser propriamente *locus* físicos.

Como destaca Manoel Gustavo Trindade, os avanços tecnológicos têm proporcionado a virtualização ou a digitalização dos mercados⁴⁵. O paradigma do mercado como um local físico compete com mercados cada vez mais amparados em tecnologias virtuais sem qualquer abandono ao conceito primeiro de mercado como sinônimo de ambiente no qual agentes econômicos se reúnem para realizar trocas, física ou virtualmente.

43 *Id.*

44 MACKAAY; ROUSSEAU, 2015, p. 94.

45 TRINDADE, 2020, p. 9.

Logo, o que era local, depois regional, nacional ou internacional com base nos respectivos limites territoriais, torna-se agora também abstrato, indefinido, não havendo, contudo, em que pese suas inúmeras modificações, como dissociar os mercados de uma ordem social e jurídica que estabelece as premissas que viabilizam as negociações⁴⁶. São as instituições formais e informais⁴⁷, isto é, leis, tradições e costumes que conformaram e continuam a conformar o que se entende por mercado.

Destarte, não é demais afirmar que a tecnologia tem conferido nova feição aos mercados⁴⁸. A combinação de diversos fatores tecnológicos (*internet*, *smartphones*, *smart contracts*, *blockchain*, inteligência artificial etc.) tem alterado a conformação das estruturas das relações entre os agentes e de organização dos mercados⁴⁹.

Segundo Manoel Gustavo Trindade, esse conjunto de fatores, inseridos num contexto tecnológico, contribuem para um modo de organização diferenciado dos mercados, por meio da disposição de suas estruturas em forma de plataforma. A tal fenômeno conferiu-se a alcunha de Economia de Plataforma ou Economia de Plataforma Digital e mesmo Virtual, ou, ainda, a Tendência à Bursatização dos Mercados (em analogia a estrutura verificada no mercado de capitais)⁵⁰.

A estruturação mediante plataformas possibilita a formação de mercados com maior número de agentes econômicos (sejam eles ofertantes ou demandantes), com maior número de transações (em razão da celeridade e do dinamismo permitido pela rede), com maior padronização de contratos, o que possibilita a comparação e ordenação das preferências dos agentes, assim como com redução de barreiras de entrada para pretensos ofertantes. Nesse cenário, sustenta Manoel Gustavo Trindade que a Economia de Plataforma tende a reduzir a muito próximo de zero os custos de transação, especialmente aqueles direcionados para pesquisa e negociação, uma vez que as ofertas dos agentes econômicos ficam centralizadas em plataformas, que encerram mercados virtuais, padronizados e ordenados, com funcionamento quase que ininterrupto, viabilizando comparações e escolhas imediatas – tal como ocorre com os *books* dos mercados de bolsa⁵¹.

46 IRTI, 2003, p. V-XI.

47 Instituições aqui empregada, portanto, na acepção de Douglass North (2018, p. 13-25), isto é, as regras do jogo, escritas e não escritas, que balizam as condutas e escolhas dos agentes econômicos.

48 Não somente ao mercado, mas também aos negócios. A Quarta Revolução Industrial e a transição da sociedade analógica para a sociedade digital têm oportunizado a geração de novos modelos de negócios. Neste sentido, ver: VILAR, 2019, p. 2.

49 TRINDADE, 2020, p.8.

50 *Ibid.*, p. 8-12.

51 *Ibid.*, p. 10-12.

É quase dizer, portanto, que a Economia de Plataforma pode vir a materializar os pressupostos teóricos do Teorema de Coase, estabelecendo um ambiente (virtual) sem custos de transação em que a barganha, via mercado (e não por firmas ou contratos), seria o mecanismo mais eficiente para a alocação de recursos. O questionamento que se apresenta é se, efetivamente, a tecnologia e os exponenciais avanços por ela instrumentalizados terão o condão de estabelecer essa realidade ótima – e que, atualmente, somente existe nos recônditos das teorias e proposições acadêmicas.

Em desfecho, é importante ressaltar que a Economia de Plataforma não se confunde com os fenômenos da Economia Compartilhada e da Economia Colaborativa. A primeira se notabiliza pelo compartilhamento de bens, com vistas à otimização de sua utilização e coibição de ociosidade e desperdício; a segunda se caracteriza pela produção, distribuição e consumo de forma colaborativa entre os agentes econômicos⁵².

Segundo pontua Carlos Eduardo Koller, a Economia Compartilhada, em verdade, implica profunda modificação na forma de consumo e circulação de bens e serviços, de modo que a funcionalização econômica dos bens passa a atender a outros interesses que não apenas os egoísticos de seu titular⁵³. Há, portanto, um salto na utilidade dos bens, com a geração de benefícios que muito possivelmente não seriam alcançados caso não fosse viabilizada a ação de compartilhar.

Veja-se que a lógica do compartilhamento e da colaboração econômica não é recente, a exemplo do que acontece nos contratos de locação de bens móveis e imóveis (compartilhamento temporário do direito de propriedade e posse, inclusive com tipificação legal), assim como nos processos de reciclagem (colaboração para reutilização de bens e salvaguarda ambiental). Ou seja, não se está diante de fenômenos novos, frutos do desenvolvimento e inovações tecnológicas: são iniciativas que independem das ferramentas proporcionadas pela tecnologia, a exemplo do que ocorre com um livro disponível para empréstimo em uma biblioteca⁵⁴.

A confusão frequentemente realizada talvez se justifique pelo fato de tanto a Economia Compartilhada como a Economia Colaborativa se potencializarem substancialmente pela utilização da Economia de Plataforma⁵⁵. Os casos do Uber, do Airbnb e do Netflix (para citar os mais proeminentes) são exemplos de negócios assentados sob o prisma ou da Economia Compartilhada ou da Economia Colaborativa, mas que se estruturam, se organizam e se rentabilizam por meio da Economia de Plataforma. Segundo observa Carlos

52 *Ibid.*, p. 12-13.

53 KOLLER, 2021, p. 60-61

54 *Ibid.*, p. 63.

55 TRINDADE, 2020, p. 13.

Eduardo Koller, o implemento da tecnologia e o uso da internet romperam com algumas barreiras, o que catapultou a lógica do compartilhamento, pela criação das plataformas inteligentes que reduzem a assimetria informacional entre os agentes econômicos⁵⁶.

Em suma, a Economia de Plataforma tem alterado sobremaneira o entendimento sobre os mercados e sua forma de utilização, especialmente pelos ganhos de eficiência econômica em virtude da severa redução de custos de transação. Custos de transação que justificavam a criação das firmas (Ronald Coase) e que determinavam a escolha da estrutura de governança, dentre elas a firma, que melhor atendesse ao objetivo de reduzi-los (Oliver Williamson).

Resta compreender se a base teórica da Teoria da Firma sob a ótica da redução dos custos de transação, de acordo com as proposições dos referidos economistas e tratadas no capítulo acima, se sustenta perante a disrupção já evidenciada pela Economia de Plataforma. É o que se pretende realizar no capítulo abaixo.

3. UMA RELEITURA DA TEORIA DA FIRMA (?)

Em um breve panorama, verificou-se, inicialmente, que, dentre as teorias econômicas que se debruçaram sobre o fenômeno empresarial, a Teoria da Firma como mecanismo de governança orientada para a redução dos custos de transação logrou êxito em romper com o paradigma neoclássico que considerava a firma como mera função de produção voltada ao funcionamento do sistema de mecanismo de preços. O porquê e quando da empresa/firma, nos limites inerentes a qualquer fundamentação teórica, foram demonstrados por Ronald Coase e Oliver Williamson, estando claro que a firma somente existe em razão dos custos (de transação) relacionados à utilização do mecanismo de preços, vale dizer, ao mercado.

De igual modo, destacou-se que o mercado é um ambiente em que ofertantes e demandantes se reúnem para realizar trocas, constituído justamente com a finalidade de reduzir custos de transação – é menos custoso se reunir em um local de fácil acesso e com o maior número de agentes econômicos possíveis que tenham interesse em vender ou comprar. Do *locus* físico do medievo à abstração decorrente, em essência, dos avanços e inovações permitidos pelo desenvolvimento tecnológico, o mercado continua a ser espaço de interação de agentes que visam, em última instância, economizar custos de transação, sob as balizas da ordem jurídica.

A Economia de Plataforma se insere nesse contexto de abstração ou virtualização do mercado, oferecendo uma nova organização das estruturas de troca que permita o acesso de um maior número de agentes econômicos, a

56 KOLLER, 2021, p. 63.

ocorrência de um maior volume de transações e a possibilidade de ordenação e padronização das preferências desses agentes. E tudo isso com o indigitado objetivo: reduzir (ou como sustenta Manoel Gustavo Trindade, quase zerar e, quem sabe, zerar) custos de transação.

Tem-se, portanto, que a firma e a economia de plataforma estão fulcradas em uma constante: a necessidade de se reduzir custos de transação, maximizando a alocação de recursos e a eficiência econômica das relações. O que se coloca em discussão é se a Economia de Plataforma importa necessária releitura da Teoria da Firma, vale dizer, se a empresa/firma ainda teria razão de ser quando em cotejo com os potenciais ganhos de eficiência (redução de custos de transação) proporcionados por essa nova organização dos mercados (Economia de Plataforma).

Apesar, se a firma é organização voltada à redução de custos de transação, a Economia de Plataforma, ao mitigá-los a quase zero (ou a zero), retira o incentivo do agente a verticalizar sua produção por meio da firma. Essa é a visão proposta por Manoel Gustavo Trindade, isto é, a de que se faz necessária uma releitura, uma ressignificação da Teoria da Firma.

Partindo da classificação dos custos de transação como Custos de Pesquisa (*Search and Information Costs*), Custos de Negociação (*Bargain Costs*) e Custos de Monitoramento e Implementação (*Policing and Enforcement Costs*), pontua Manoel Gustavo Trindade que a Economia de Plataforma, ao permitir uma maior aproximação entre a oferta e a demanda, e, assim, otimizar o processo de pesquisa e busca do agente, também facilita o monitoramento dos agentes e a implementação das transações, ante o espaço para autorregulação (realizada pelos próprios agentes integrantes do mercado). Logo, há redução tanto de Custos de Pesquisa como de Custos de Monitoramento e Implementação⁵⁷.

Ainda, sugere que a Economia de Plataforma extingue ou reduz ao máximo o processo de negociação entre as partes e o de definição de um pacto ou contrato, em razão da padronização e ordenação viabilizada pela plataforma, de modo que a conclusão ou não da transação dependerá, apenas, de as partes concordarem ou não com a transação (o famigerado, “um clique”)⁵⁸. Aqui, se atenuam os Custos de Negociação.

Nesse cenário, a Economia de Plataforma promoveria uma transição da firma, nos moldes enunciados pela Teoria da Firma, para o mercado. A severa redução dos custos de transação gerada pela Economia de Plataforma faria com que os custos da firma ou custos de verticalização superassem, em muito, os custos para acesso aos mercados pela plataforma⁵⁹.

57 TRINDADE, 2020, p. 25.

58 *Id.*

59 *Ibid.*, p. 29.

E conclui, em suas palavras: “por conseguinte, torna-se cada vez mais vantajoso buscar os ativos diretamente no mercado, não mais se internalizando a obtenção do trabalho por meio de relações de emprego”⁶⁰. A pesquisa realizada por Manoel Gustavo Trindade certamente é provocativa e conduz à necessária reflexão, especialmente econômica, sobre as organizações e instituições que balizam o mercado.

Como já destacado, o fenômeno empresarial é complexo e instiga pesquisadores há séculos. E é justamente por essa complexidade e pela necessidade constante do ser humano de buscar trocas ao menor custo de transação é que se entende, em uma primeira leitura, que a Teoria da Firma (como mecanismo de redução de custos de transação) ainda não se ressenete de uma releitura.

De fato, as novas tecnologias têm impactado diretamente a redução dos custos de transação para contratações fora da firma⁶¹, tal como verificado com a Economia de Plataforma. Todavia, como salienta Ana Frazão, as imposições da realidade atual têm caracterizado a substituição de um sistema de produção coordenado dentro de uma firma verticalizada por um sistema de coordenação de reunião de empresas que precisam buscar arranjos contratuais que forneçam estabilidade para suas relações⁶².

Não por outro motivo tem sido crescente o surgimento de diversos contratos de cooperação entre agentes empresais, da utilização da terceirização e das redes relacionais (*networking*) que combinam aspectos da firma e do mercado⁶³. Ainda há, portanto, coordenação, e não sobreposição ou eliminação da firma pelas novas estruturas de mercado.

Quer-se dizer, ainda que a Economia de Plataforma propicie substanciais vantagens alocativas e de redução de custos, haverá um determinado momento em que a firma se apresentará como meio de coordenação e de governança mais vantajoso para a redução, ainda que mínima, de custos de transação. Fatores como crescimento e escalabilidade do negócio, necessidade de atendimento a legislações e regulações, instabilidades de mercado podem fazer com que a firma, mesmo que no bojo da Economia de Plataforma, se apresente como alternativa mais viável e mais eficiente.

Como reconhecido por Oliver Williamson, tendo em vista os custos burocráticos para a remoção da transação do mercado e sua fixação na firma, a organização interna (firma) somente merecerá ser escolhida quando as soluções de mercado ou as soluções híbridas (contratos) não funcionarem. Contudo, a análise comparativa das estruturas de governança disponíveis (e não sua elimi-

60 *Ibid.*, p. 30.

61 FRAZÃO, 2018, p. 112.

62 *Ibid.*, p. 111.

63 *Ibid.*, p. 118.

nação) deve permear o enfrentamento dos custos e dos benefícios a ela associados⁶⁴.

O fato de a Economia de Plataforma tornar vantajosa (valendo-se das palavras acima transcritas de Trindade) a adoção direta do mercado não significa que a firma deixe de cumprir com seu papel de mecanismo de redução custos de transação, muito menos de que a Teoria da Firma (pelo menos nesse momento) careça de uma releitura. Entende-se, em verdade, que a Economia de Plataforma apenas importará a realocação dos atributos da transação que vão definir quais dos elementos deverão ser retirados da firma e quais dos elementos deverão ser a ela internalizados pelo agente econômico.

Para além das firmas e do mercado, especialmente destacados no artigo, lembre-se que os contratos relacionais (repetitivos ou de longa duração) também se inserem dentre as estruturas de governança na teoria de Oliver Williamson e que podem ser utilizados na busca pela redução dos custos. Logo, a Economia de Plataforma, assim como a tecnologia *blockchain*⁶⁵ que está no bojo de seu ambiente não parecem assumir uma posição de substituição às demais estruturas de governança.

Pode-se até se aprofundar o questionamento se as referidas tecnologias se enquadrariam dentre as formas híbridas de governança expostas por Oliver Williamson (contratos) ou, mesmo, se seriam consideradas uma nova estrutura de governança ao lado, justamente, das firmas, dos mercados e dos contratos relacionais, por apresentarem uma forma diferenciada de se efetivar transações⁶⁶. Porém, como sustentado, isso não significa que a Economia de Plataforma (e a tecnologia *blockchain*) venha em substituição a tais estruturas.

São as imperfeições do mercado que inspiram os agentes econômicos, os teóricos da economia e os elaboradores de políticas públicas a buscarem soluções mais eficientes do que a simples lógica do mercado. Mercados falham e geram custos.

Sendo assim, não é o fato de existirem novos mecanismos de acesso aos mercados e aos negócios e de transparência que suplantarão a capacidade humana de agir de forma a desrespeitar padrões, provocando um desequilíbrio

64 WILLIAMSON, 2005, p. 32-37.

65 Segundo Genevieve Paim Paganella (2021, p. 104-107), “o *blockchain* é tecnologia que teve como escopo original servir de plataforma para a comercialização de *bitcoin*, dinheiro digital. Posteriormente, entretanto, percebeu-se seu potencial de utilização para outros fins que não só o financeiro, derivando daí diversos outros protocolos *blockchain* a depender da necessidade de cada tipo de transação ou uso”. Assim, o *blockchain* pode ser entendido como “uma rede *peer-to-peer*, baseada em criptografia (a base de *hash* ou de chaves públicas e privadas) e é uma *ledger* distribuída que deve ser mantida sincronizada e que é composta por blocos. Nela há um protocolo de consenso para se verificar a validade das transações (no caso do *Blockchain do Bitcoin: proof-of-work*) e funciona à base de incentivos (*coinbase* e taxas de transação pagas pelos usuários aos mineradores)”.

66 PAGANELLA, 2021, p. 170-171.

potencial no mercado eventualmente associados, por exemplo, ao ganho abusivo. Também o grau de especificidade do que se pretende contratar demandará, por certo, situações em que um contrato de longo prazo ou opção pela estrutura hierárquica sejam escolhas mais eficientes do que a busca direta ao mercado via Economia de Plataforma.

É o início de um promissor debate que se espera seja ainda mais fomentado com a presente pesquisa.

CONCLUSÃO

Não há dúvidas de que a tecnologia tem revolucionado diversos setores da sociedade e da economia. As empresas/firmas e os mercados não são exceções e também são (e tem sido) fortemente impactados pelos avanços e inovações decorrentes do desenvolvimento tecnológico.

A Economia de Plataforma, um dos resultados dessa nova era, tem alterado a forma como produtos e serviços são acessados, modificados e transacionados pelos agentes econômicos. O aumento e a aproximação entre a oferta e a demanda, assim como a possibilidade de ordenar e sistematizar as preferências dos agentes econômicos conduziu ao questionamento inicial se a firma, na forma concebida pela economia, ainda é (ou será) necessária, ante a vertiginosa redução dos custos de transação proporcionada pela Economia de Plataforma – ou, como destacado ao longo da pesquisa, também denominada de Economia de Plataforma Digital e mesmo Virtual, ou, ainda, a Tendência à Bursatização dos Mercados.

Nesse cenário, ainda que a Economia de Plataforma propicie substanciais vantagens alocativas e de redução de custos, haverá um determinado momento em que a firma se apresentará como meio de coordenação e de governança mais vantajoso para a redução, ainda que mínima, de custos de transação. A reordenação das firmas por meio de novos arranjos e contratos, a necessidade de cooperação e alinhamento de redes, pelo menos por enquanto, ainda não retira da firma seu importante papel de mecanismo de redução de custos de transação, mas, ao contrário, tão somente o reforça.

Acredita-se que a Economia de Plataforma apenas importará a realocação dos atributos da transação que vão definir quais dos elementos deverão ser retirados da firma e quais dos elementos deverão ser a ela internalizados pelo agente econômico. Isso não significa, contudo – repita-se, pelo menos por ora –, que a Teoria da Firma precisa ser relida ou revisitada.

Até que a tecnologia promova um meio efetivo de materializar, em todo os seus pressupostos, o Teorema de Coase, a firma ainda se apresentará como um dos mecanismos de governança disponíveis ao agente econômico para alocação eficiente de recursos e consequente redução de custos de transação. O tempo dirá.

De toda sorte, o debate é incipiente, porém promissor, e certamente demandará novos estudos e questionamentos. Assim como a provocação realizada por Manoel Gustavo Neubarth Trindade inspirou a confecção da presente pesquisa, espera-se que, de igual modo, esse estudo possa servir de gatilho para que outros pesquisadores passem a explorar tão relevante e interdisciplinar temática.

REFERÊNCIAS

AGUSTINHO, Eduardo Oliveira. *O Ativismo Acionário dos Investidores Institucionais e a Governança Corporativa nas Companhias Abertas brasileiras – a análise jurídica da economia do Mercado de Capitais*. 2011. 262 f. Tese de Doutorado. Pontifícia Universidade Católica do Paraná, Curitiba, 2011.

BERTOLDI, Marcelo M; RIBEIRO, Marcia Carla Pereira. *Curso Avançado de Direito Comercial*. 12ª ed. rev. atual. e ampl. São Paulo: Thomson Reuters Brasil, 2022.

CAVALLI, Cassio. O Direito e a Economia da Empresa. In TIMM, Luciano Benetti (Org.). *Direito e Economia no Brasil*. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2014, p. 417-432.

COASE, Ronald. H. The problem of social cost. *Journal of Law and Economics*, v. 3, 1960.

COASE, Ronald. H. *A firma, o mercado e o direito*. 2. ed. Rio de Janeiro: Forense Universitária, 2017.

COSTA, Achyles Barcelos da. A teoria da firma: crítica à visão neoclássica e enfoque heterodoxo. *História Econômica & História de Empresas*. v. 24. n. 2. Mai-Ago. 2021, p. 490-530.

FARINA, Elizabeth M. M. Q. Prefácio. In: ZYLBERSZTAJN, Decio; SZTAJN, Rachel (Org.). *Direito e Economia: Análise Econômica do Direito e das Organizações*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

FRAZÃO, Ana. Do direito da empresa ao direito da empresa e dos mercados. *Revista de Direito Empresarial – RDEmp*, Belo Horizonte, ano 15, n. 01, jan./abr. 2018, p. 105-125.

IRTI, Natalino. *L'ordine giuridico del mercato*. Milano: Laterza, 2003.

KLEIN, Vinicius. Teorema de Coase. In: RIBEIRO, Marcia Carla Pereira; KLEIN, Vinicius (Coord.). *O que é análise econômica do direito: uma introdução*. 3.ed. rev. ampl. atual. Belo Horizonte: Fórum, 2022, p. 79-85.

KOLLER, Carlos Eduardo. *O direito de acesso à propriedade imóvel a partir da economia compartilhada: uma análise econômica*. Belo Horizonte: Editora Dialética, 2021.

MACKAAY, Ejan; ROUSSEAU, Stéphane. *Análise Econômica do Direito*. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2015.

NUSDEO, Fabio. *Curso de Economia: introdução ao direito econômico*. 9. ed. rev. atual. e ampl. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2015.

NORTH, Douglass C. *Instituições, Mudança Institucional e Desempenho Econômico*. São Paulo: Três Estrelas, 2018.

PAGANELLA, Genevieve Paim. *Blockchain e governança empresarial: aspectos econômicos e jurídicos*. São Paulo: Editora Dialética, 2021.

PEREIRA, Adriano José; LOPES, Herton Castiglioni; CONCEIÇÃO, Octavio Augusto Camargo. *Economia institucional e dimensões do desenvolvimento*. Santa Maria: Editora UFSM, 2019.

RIBEIRO, Marcia Carla Pereira; KLEIN, Vinicius. Ronald Coase: o fim da caixa preta. in KLEIN, Vinicius; BECUE, Sabrina Maria Fadel (Org.). *Análise Econômica do Direito: principais autores e estudo de casos*. Curitiba: CRV, 2019, p. 357-365.

SMITH, Adam. *The wealth of nations, reprinted with chronology and new index*. London: Penguin Books, 1999.

TRINDADE, Manoel Gustavo Neubarth. Economia de Plataforma (ou tendência à bursatilização dos mercados): ponderações conceituais distintivas em relação à Economia Compartilhada e à Economia Colaborativa e uma abordagem de Análise Econômica do Direito dos ganhos de eficiência econômica por meio da redução severa dos custos de transação. *Revista Jurídica Luso-Brasileira*, Ano 6 (2020), n.º 4, 1977-2013. Disponível em: <https://www.cidp.pt/revistas/rjlb/2020/4/2020_04_1977_2013.pdf>. Acesso em 12 fev. 2023.

VILAR, Silvia Barona. Cuarta revolución industrial (4.0.) o ciberindustria en el proceso penal: revolución digital, inteligencia artificial y el camino hacia la robotización de la justicia (Fourth Industrial Revolution (4.0.) Or Cyber-Industry in the Criminal Process: Digital Revolution, Artificial Intelligence and the Path Towards the Robotization of Justice) (June 7, 2019). *Revista Jurídica Digital UANDES* 3/1 (2019), 1-21 DOI: 10.24822/rjduandes.0301.1, pp. 1-17.

WILLIAMSON, Oliver E. Por que Direito, Economia e Organizações? In: ZYLBERSZTAJN, Decio; SZTAJN, Rachel (Org.). *Direito e Economia: análise econômica do direito e das organizações*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005, p. 16-53.

WILLIAMSON, Oliver E. *As instituições Econômicas do Capitalismo: firmas, mercados relações contratuais*. São Paulo: Pezco Editora, 2012.

Recebido em: 08/03/2025

Aprovado em: 18/11/2025

