

Um jogo simplificado para análise de negociação coletiva aplicada ao contexto brasileiro*

Marco Antonio Jorge[§]

RESUMO

Este artigo objetiva criar um jogo para análise da negociação salarial no Brasil, envolvendo sindicatos representantes de trabalhadores e empresas. A Justiça do Trabalho tem poder normativo, e seu comportamento, em termos de concessão de reajustes salariais, tem impacto sobre as expectativas e as estratégias dos jogadores. A introdução apresenta brevemente esta especificidade do caso brasileiro. A próxima seção descreve e resolve o jogo por meio da indução retrospectiva e da análise dos subjogos. Os resultados são apresentados na última seção: devido à intervenção da Justiça há uma tendência a abreviar a negociação. A concessão de reajustes moderados estimula o acordo. Ainda assim a recusa ao acordo pode surgir como decorrência de desconfianças ou de experiências passadas frustrantes. Já a arbitragem de um reajuste “generoso” desestimula a solução negociada, mas garante um patamar mínimo de ganho aos trabalhadores.

Palavras-chave: teoria dos jogos, barganha salarial, Brasil.

ABSTRACT

This article aims to create a game to analyze the wage bargaining among workers' and enterprises' trade unions in Brazil, where there is a Work's Justice with normative power. Its behavior in conceding wage changes impacts the players' expectations and strategies. The introduction presents briefly this Brazilian specificity. The next section shows the game description and solves it, using backwards induction and subgame's analysis. The results are presented in the last section: there is a trend to abbreviate the bargaining process. Low wage change concessions stimulate an equilibrium (agreement), but a refusal can surge due to unfairness or due to past frustrating experiences. By the other side, high wage change concessions can lead to disagreement, but assuring a minimum award to the workers.

Key words: game theory, wage bargaining, Brazil.

* Agradeço os valiosos comentários de Vitória Saddi, André Marques Rebelo e Luis Fernando Vasconcellos (EAESP/FGV-SP), Jorge Uehara, Antonio Correa do Prado e Celi Audi (DIEESE), Antonio Gledson de Carvalho, Marisa Sproviero e a dois pareceristas anônimos da Revista de *Economia Aplicada*. Erros remanescentes são de exclusiva responsabilidade do autor.

§ Professor da Universidade Mackenzie e Doutorando em Economia de Empresas da Fundação Getúlio Vargas/SP.

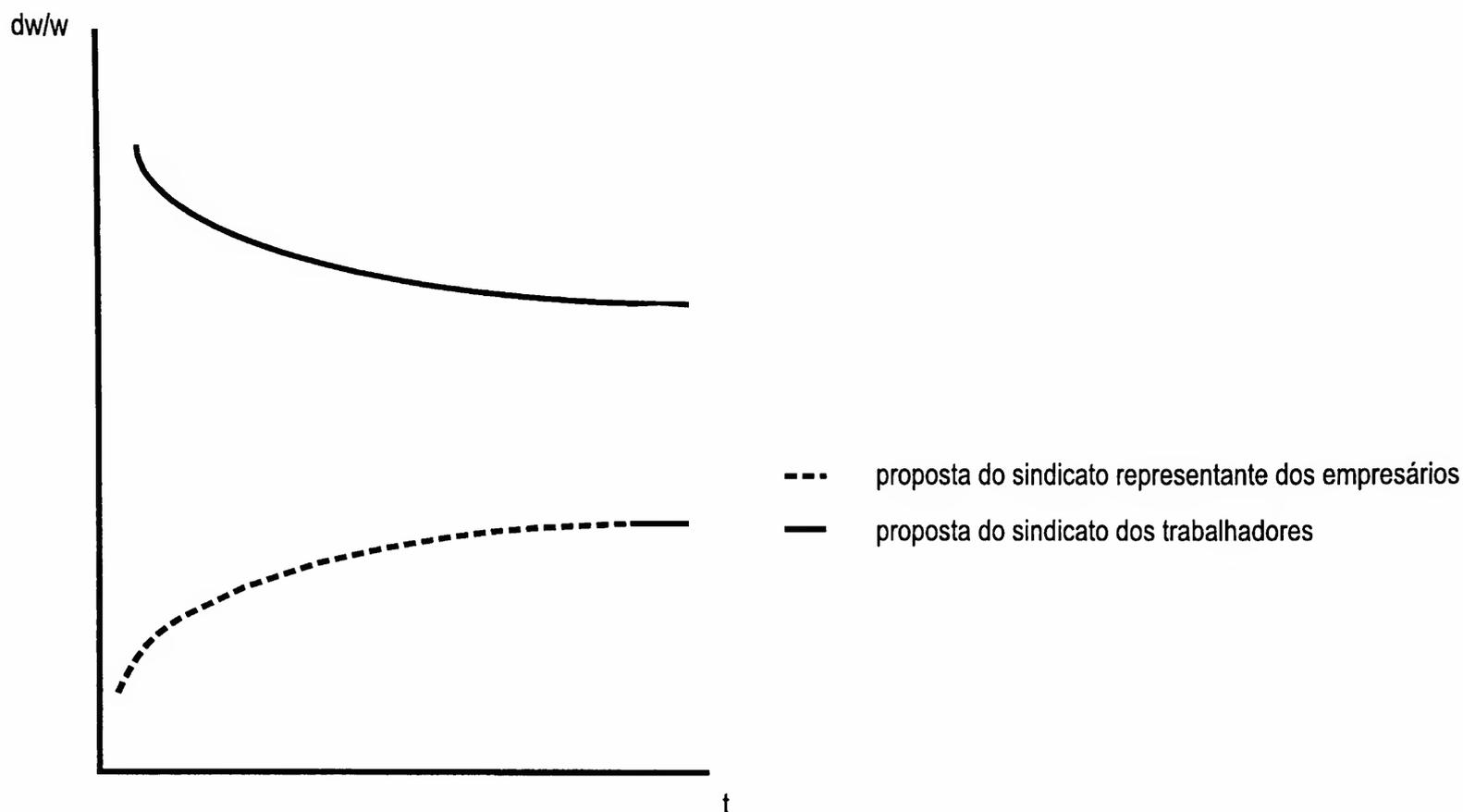
1 Introdução

O objetivo do presente trabalho é construir um jogo para a análise de casos de negociação coletiva ocorridos no contexto brasileiro, abrangendo o setor privado. São, conseqüentemente, características desse jogo:

- a) a negociação ocorre entre sindicatos representantes de trabalhadores e de empresários, uma vez por ano;
- b) o reajuste salarial envolve a reposição de perdas passadas, isto é, da inflação acumulada desde a negociação anterior. Esta é uma característica que diferencia este jogo dos demais jogos de barganha (*splitting a pie*), onde a ocorrência de uma greve diminui o bolo a ser repartido. Isto não acontece neste jogo, já que a reposição salarial advém de y_{t-1} , que não é afetada pela ocorrência de uma greve em t . Se o jogo envolvesse uma série de negociações, a perda ocorreria, mas aqui trata-se de uma única negociação.¹ Isto não significa ausência de custos: ambas as partes necessitam contratar uma assessoria para a negociação, e quanto mais esta se estende, maiores são os custos. O não acordo implica custos ainda maiores, decorrentes da necessidade de trabalhos “extras” da assessoria (defesa na Justiça do Trabalho) e de perda de produtividade enquanto se espera pelo “veredicto”;
- c) há que se considerar o papel do Estado. A Justiça do Trabalho é uma característica peculiar do Brasil; primeiro, por sua abrangência específica (em outros países as questões trabalhistas são resolvidas no âmbito da “Justiça Comum”) e, segundo, por seu poder normativo. Dessa forma, o comportamento da Justiça do Trabalho em termos de concessão de reajustes tem influência significativa sobre a formação de expectativas e o comportamento dos jogadores.

O jogo deverá indicar o espaço de negociação existente tendo em vista este tipo de atuação do Judiciário. Eventualmente, dado o comportamento dos atores, este poderá ser um conjunto vazio, o que significa a inexistência de um acordo possível entre as partes. Graficamente:

1 Para discussão mais detalhada desta questão vide Kennan (1986) ou Rasmusen (1989). Há que se considerar, também, que uma negociação comporta diversas rodadas e, portanto, mais de um período de tempo.



Neste caso, não há possibilidade de uma solução negociada somente pelas partes.

Para finalizar, após a descrição do jogo serão sumariadas as principais conclusões.

2 O jogo

Como já citado, os jogadores são dois sindicatos: um deles representa as empresas e, o outro, os trabalhadores. A negociação pode se desenvolver em dois ambientes distintos:

a) ambiente propício:

- considera-se como ambiente propício à negociação aquele caracterizado por crescimento econômico setorial, baixas taxas de desemprego, política salarial garantindo patamares mínimos de reposição das perdas;

b) ambiente desfavorável:

- caracterizado pela situação oposta - setor passa por dificuldades, desemprego elevado e ausência de qualquer garantia de patamares mínimos para negociação.

Inicialmente, a natureza joga definindo o ambiente de negociação. Este ambiente é reconhecido por ambos os atores. Assume-se, também, que as informações sobre o desempenho setorial são de domínio público, disponíveis em revistas especializadas, jornais e periódicos econômicos. Assim, ambos os sindicatos as possuem.

Buscando a simplificação, e também maior realismo, assume-se a seguinte dinâmica:

- o sindicato representante dos empresários faz uma proposta que o sindicato de trabalhadores **instantaneamente** aceita, rejeita e encaminha para o tribunal ou rejeita e espera por uma nova proposta patronal. Isto significa que a natureza não joga neste espaço de tempo.

Com base nesses pressupostos, pode-se definir as informações deste jogo como perfeitas, simétricas, certas e completas.² Também não há incerteza em relação ao resultado dos julgamentos da Justiça do Trabalho, pois este é conhecido pelas partes.³

As utilidades de ambos os atores são as seguintes:

*** Sindicato Empresarial (Ue):**

Se há acordo entre as partes, as empresas desfrutam de um aumento de produtividade como consequência do reajuste salarial, mas têm como custos o próprio reajuste negociado e um custo de negociação, representado pela contratação de assessoria, divulgação de informações ao empresariado etc. Este último custo aumenta quanto mais demorada é a negociação.

Se não há acordo, ou seja, se o reajuste é arbitrado pela Justiça do Trabalho, o ganho de produtividade diminui, devido à insatisfação dos funcionários (que pode se manifestar de várias maneiras, como, por exemplo, operação tartaruga ou mesmo a ocorrência de greve com vistas a apressar a sentença). Os custos, nesse caso, são o reajuste arbitrado pela Justiça e um custo de defesa para com esta. Assume-se que este custo é superior ao custo de negociação, já que a assessoria terá tarefas “extras” Este custo também aumenta proporcionalmente ao tempo.

2 De acordo com a categorização de Rasmusen (1989, cap. 2). No entanto, há outras formas de conceituar as informações.

3 Para a resolução de uma negociação em contexto de incerteza e diferentes níveis de aversão ao risco das partes, vide Farber (1980). Esse autor analisa o caso de uma negociação com arbitragem de ofertas finais, no caso de haver incerteza quanto às preferências do árbitro.

*** Sindicato de Trabalhadores (Us):**

Em caso de acordo, o ganho é representado pelo reajuste salarial obtido. Há, porém, custos de negociação, quais sejam: a mobilização dos trabalhadores e a contratação de assessoria. Este custo também é proporcional à duração da negociação.

Não havendo acordo, o ganho é representado pelo reajuste arbitrado. Os custos incorridos neste caso são superiores, devido à necessidade de intensificação da mobilização (talvez à necessidade de organizar uma greve) e das tarefas “extras” da assessoria.

Supõe-se que os custos incorridos por ambos os atores na negociação não apresentam diferença de magnitude significativa.⁴ Os *payoffs* esperados podem, então, ser expressos da seguinte maneira:

$$U_e = j_1 [g - (P_{et} + t_{ce})] + j_2 [g - b - (P_t + t_{cte})]$$

$$U_s = j_1 (P_{et} - t_{cs}) + j_2 (P_t - t_{cts})$$

Onde: j_1 = probabilidade de acordo

j_2 = probabilidade de não acordo⁵

g = ganho de produtividade do trabalho

P_{et} = proposta feita pelo sindicato empresarial em t

t = rodada de negociação

ce = custo da negociação para as empresas

b = perda de produtividade decorrente do não acordo

P_t = proposta arbitrada pela Justiça do Trabalho

cte = custo do não acordo para as empresas

cs = custo da negociação para o sindicato dos trabalhadores

cts = custo do não acordo para o sindicato dos trabalhadores

$b > 0$

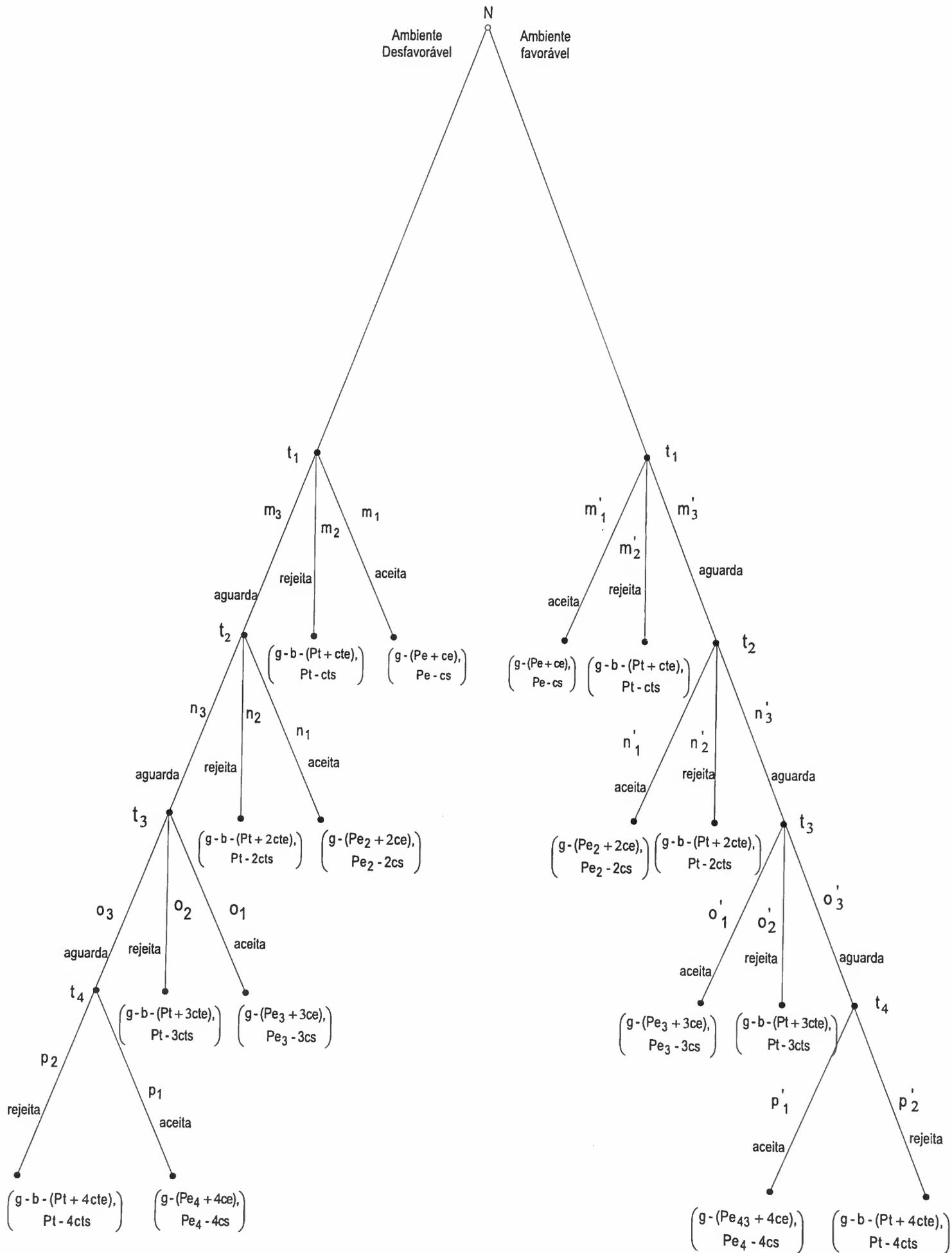
$cte > ce$

$cts > cs$

4 Este é um pressuposto “heróico”. Seria necessário um estudo empírico para avaliar a veracidade dessa hipótese. Entretanto, esta premissa é útil à medida que auxilia na determinação do espaço do acordo e, conseqüentemente, na resolução do jogo em t_3 .

5 Os j 's simbolizam genericamente as probabilidades do jogo.

Relembrando a instantaneidade da resposta do sindicato dos trabalhadores às propostas apresentadas pelo sindicato patronal e supondo uma negociação com quatro rodadas, a árvore do jogo é a seguinte:



Pelo Axioma da Independência das Alternativas Irrelevantes, pode-se descartar todo um ramo da árvore sem prejuízo para o resultado final, já que o ambiente da negociação é reconhecido pelos atores. Como, além disso, todos os conjuntos de informação são *singletons*, toda a negociação pode ser dividida em quatro subjogos - um para cada rodada. A solução de equilíbrio de cada subjogo conduz ao equilíbrio da negociação como um todo.

Pode-se, então, resolver o jogo por indução retrospectiva, começando pelo subjogo em t_4 e supondo um ambiente desfavorável. Esta forma de solução gera endogenamente as probabilidades, à medida que estas derivam das estratégias dos agentes, e as jogadas não críveis são descartadas na determinação do caminho do equilíbrio.

*** Subjogo em $t = 4$:**

$$U_e = p_1 [g - (Pe_4 + 4ce)] + p_2 [g - b - (Pt + 4cte)]$$

$$U_s = p_1 (Pe_4 - 4cs) + p_2 (Pt - 4cts)$$

expressam as utilidades esperadas dos jogadores. As probabilidades podem ser momentaneamente deixadas de lado, pois resultam das estratégias dos jogadores. O comportamento dos atores é o seguinte:

*** Sindicato das empresas:**

$$[g - (Pe_4 + 4ce)] = [g - b - (Pt + 4cte)]$$

resolvendo diretamente, chega-se a:

$$Pt = Pe_4 + 4(ce - cte) - b$$

que é a condição de indiferença para o sindicato patronal. Nesse caso, tanto faz fechar o acordo na mesa de negociação ou encaminhar a resolução da questão à Justiça do Trabalho. Já se

$$Pt > Pe_4 + 4(ce - cte) - b$$

é mais vantajoso para este ator uma solução negociada, dado que o reajuste arbitrado é considerado elevado, embora inferior à proposta oferecida pelo sindicato das empresas em $t = 4$. Vale lembrar que $(ce - cte) < 0$. O inverso é verdadeiro quando

$$P_t < P_{e4} + 4(ce - cte) - b$$

ou seja, há incentivo para se encaminhar a questão à Justiça.

*** Sindicato de trabalhadores:**

$$(P_{e4} - 4cs) = (P_t - 4cts)$$

resolvendo diretamente, obtém-se:

$$P_t = P_{e4} + 4(cts - cs)$$

que é a condição de indiferença para o sindicato de trabalhadores. Nesse caso, tanto faz fechar o acordo na mesa de negociação ou encaminhar a resolução da questão à Justiça do Trabalho. Já se

$$P_t > P_{e4} + 4(cts - cs)$$

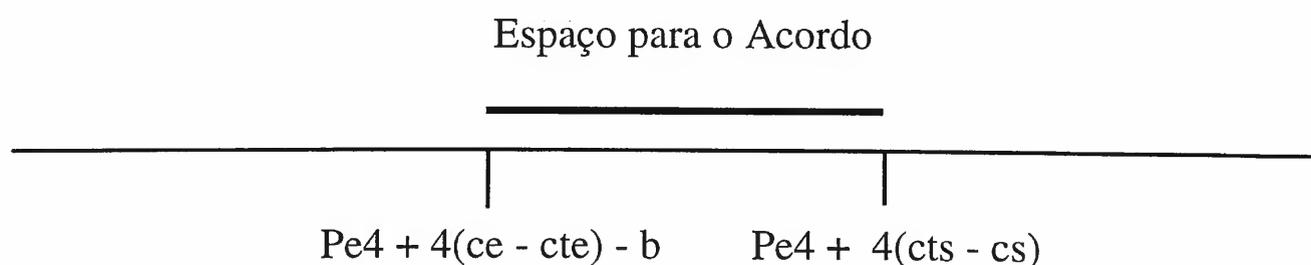
a proposta arbitrada pela Justiça é superior à proposta patronal somada ao custo adicional do não acordo. É preciso lembrar que $(cts - cs) > 0$. Se, porém,

$$P_t < P_{e4} + 4(cts - cs)$$

o sindicato de trabalhadores busca fechar acordo na negociação.

Comparando-se as condições de indiferença, percebe-se que:

$$P_{e4} + 4(cts - cs) > P_{e4} + 4(ce - cte) - b$$



Pode-se observar pela figura que existe espaço para Acordo em t4, quando

$$Pe4 + 4(ce - cte) - b < Pt < Pe4 + 4(cts - cs)$$

Nos casos em que:

$$Pt < Pe4 + 4(ce - cte) - b \text{ ou}$$

$$Pt > Pe4 + 4(cts - cs)$$

não haverá acordo, cabendo arbitragem por parte da Justiça do Trabalho, com $p_1 = 0$ e $p_2 = 1$. Como as propostas são de domínio público e os atores conhecem seus custos, o sindicato patronal oferecerá

$$Pe4 = Pt - 4(ce - cte) - b$$

que será aceito pelo sindicato de trabalhadores. Este é o resultado do subjogo em t4 e os *payoffs* dos atores são $(g + b - Pt - 4cte, Pt - 4(ce + cs - cte) - b)$.⁶

* Subjogo em t = 3:

Em t3 cada jogador se depara com três alternativas:

- fechar acordo;
- encerrar negociação sem acordo;
- postergar a solução para uma nova rodada (t4), cujo resultado já é previsto pelas partes.

Os *payoffs* relativos a cada uma destas escolhas são os seguintes:

* Sindicato das empresas:

$$\begin{cases} o_1 [g - (Pe3 + 3ce)] \\ o_2 [g - b - (Pt + 3cte)] \\ o_3 [g + b - Pt - 4cte] \end{cases}$$

6 Para chegar aos *payoffs* basta substituir o valor de $Pe4$ na árvore pelo resultado acordado em t4.

Novamente “esquecemos” as probabilidades para que estas sejam definidas como consequência das estratégias. A condição de indiferença para o sindicato patronal adotar uma posição definitiva em t3 ou postergar a solução para t4 é dada por:

$$[g + b - Pt - 4cte] = [g - (Pe3 + 3ce)] + [g - b - (Pt + 3 cte)]$$

o que significa que a utilidade esperada é a mesma em ambos os casos. Resolvendo-se diretamente tem-se:

$$Pe3 = [g - 2b - 3ce + cte]$$

Este é o limite em termos de proposta a ser ofertada pelo sindicato empresarial em t3. Note que o nível de reajuste arbitrado não pesa na decisão de encerrar a negociação em t3 ou t4. Se

$$Pe3 < [g - 2b - 3ce + cte]$$

este jogador desejará concluir o processo em t3. Caso contrário, se se espera que o sindicato de trabalhadores deseje um reajuste muito elevado, com

$$Pe3 > [g - 2b - 3ce + cte]$$

encaminha-se a solução para t4.

Com a decisão de concluir o processo em t3, restam as alternativas de fechar o acordo ou encaminhar a solução à Justiça. Nesse caso, se

$$[g - (Pe3 + 3ce)] > [g - b - (Pt + 3 cte)]$$

que conduz a $Pe3 < Pt + b - 3(ce - cte)$

o sindicato patronal tem intenção de chegar a acordo. Com

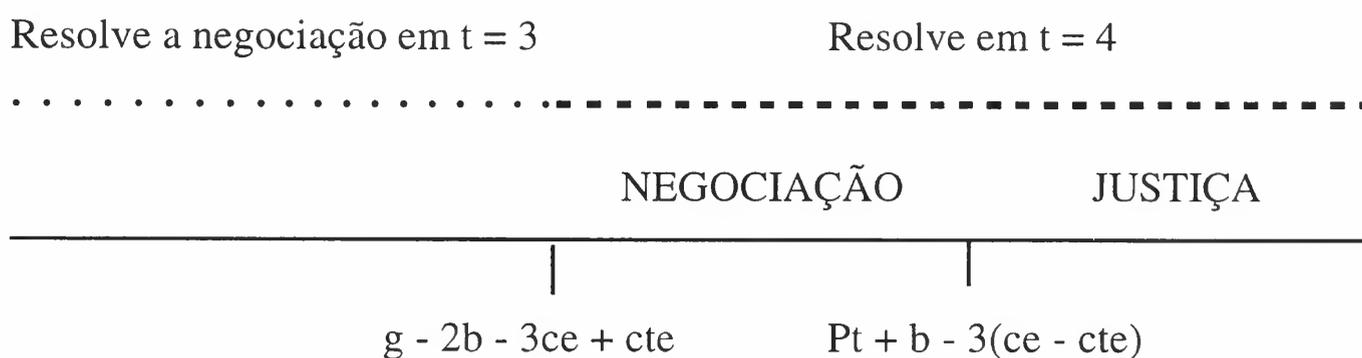
$$Pe3 > Pt + b - 3(ce - cte)$$

não haverá disposição para a negociação por parte desse jogador. Resta comparar as magnitudes de

$$[g - 2b - 3ce + cte] \text{ e}$$

$$Pt + b - 3(ce - cte)$$

Assumindo, por hipótese, que o ganho de produtividade é proporcional ao reajuste salarial e que o impacto desse reajuste na massa salarial de um contingente “razoável” de trabalhadores é muito superior aos custos com assessoria, tanto em caso de acordo como de não acordo pode-se perceber que o primeiro termo será menor que o segundo. Convém lembrar que $(ce - cte) < 0$. Assim, o “mapa de decisão” do sindicato das empresas será:



Pode-se perceber que a única postura do sindicato das empresas em t3 será a de fechar o acordo.

***Sindicato de trabalhadores:**

$$\begin{cases} o_1(Pe3 - 3cs) \\ o_2(Pt - 3cts) \\ o_3[Pt - b - 4(ce + cs - cte)] \end{cases}$$

Como as probabilidades resultam das estratégias adotadas, a condição de indiferença para se adotar uma solução definitiva em t3 ou remeter a questão para mais uma rodada de negociação é dada por:

$$[Pt - b - 4(ce - cs - cte)] = (Pe3 - 3cs) + (Pt - 3cts)$$

Resolvendo diretamente chega-se a

$$Pe3 + b + 4(ce - cte) - 3cts + cs = 0$$

ou seja, P_t também não interfere na decisão do sindicato dos trabalhadores. É a relação entre a proposta patronal oferecida em t_3 e os custos dos atores que definem a condição de indiferença entre resolver o jogo agora ou postergar para uma nova rodada. Isolando Pe_3 , se:

$$Pe_3 > 3cts - cs - b - 4(ce - cte)$$

este jogador desejará concluir o processo em t_3 ; caso contrário, com

$$Pe_3 < 3cts - cs - b - 4(ce - cte)$$

encaminha-se a solução para t_4 .

Com a decisão de concluir o processo em t_3 , restam as alternativas de fechar o acordo ou encaminhar a solução à Justiça. Nesse caso, se

$$(Pe_3 - 3cs) > (P_t - 3cts)$$

que conduz a $Pe_3 > P_t - 3(cts - cs)$

o sindicato de trabalhadores tem intenção de chegar a acordo. Com

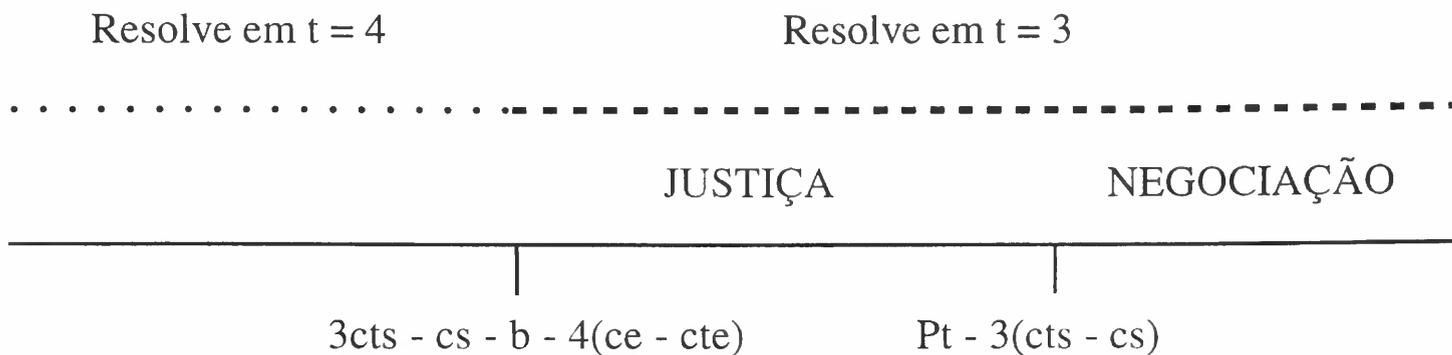
$$Pe_3 < P_t - 3(cts - cs)$$

não haverá disposição para a negociação por parte desse jogador. Resta comparar as magnitudes de

$$3cts - cs - b - 4(ce - cte) \text{ e}$$

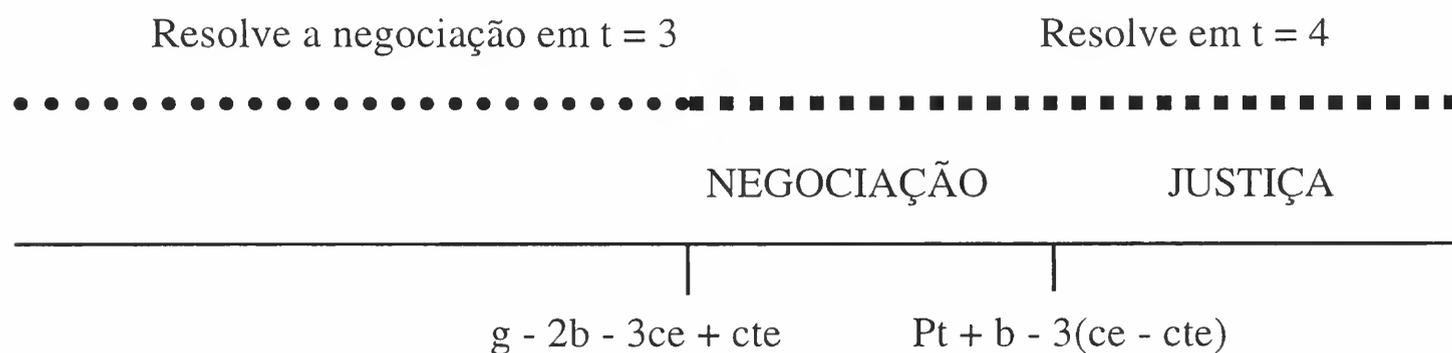
$$P_t - 3(cts - cs)$$

Como o impacto do reajuste sobre a massa salarial de categorias de tamanho razoável supera em larga escala os custos de negociação, é de se esperar que o segundo termo seja maior que o primeiro. Assim, o mapa de decisão deste jogador é dado por:

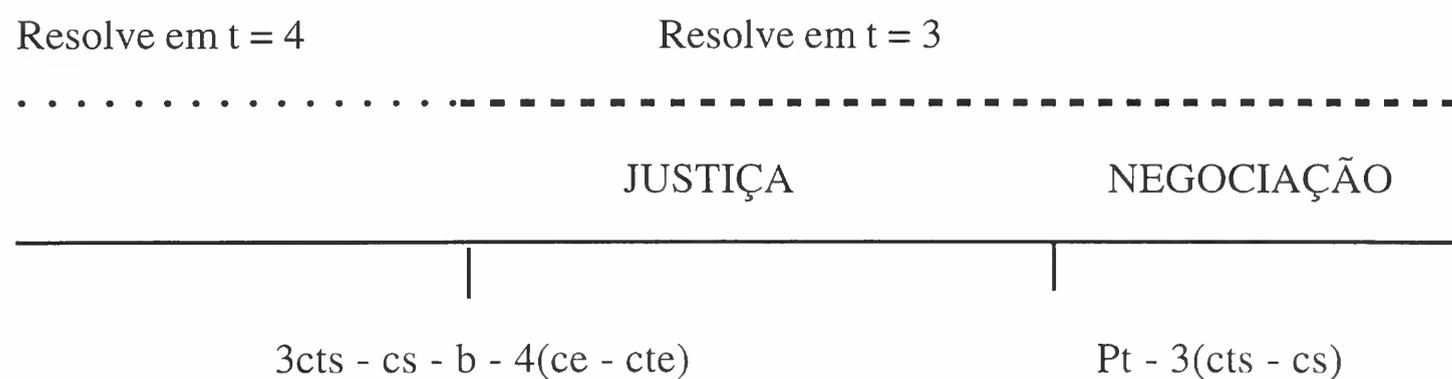


Comparando-se os mapas de decisão de ambos os jogadores fica mais fácil observar a solução para o jogo em t_3 .

*** Sindicato das Empresas**



*** Sindicato dos Trabalhadores**



Pode-se observar que o sindicato patronal busca resolver o jogo em t_3 quando

$$Pe_3 < g - 2b - 3ce + cte$$

Já o sindicato de trabalhadores visa uma solução negociada em t_3 , desde que:

$$Pe_3 > Pt - 3(cts - cs)$$

Torna-se, então, necessário comparar as magnitudes de

$$g - 2b - 3ce + cte \quad e$$

$$Pt - 3(cts - cs)$$

- a) se o primeiro termo é superior ao segundo, há possibilidade de negociação em t_3 , desde que:

$$Pt < g - 2b - 3ce + cte + 3(cts - cs)$$

Neste caso, o espaço do acordo é dado por:

$$Pt - 3(cts - cs) < Pe_3 < g - 2b - 3ce + cte$$

O sindicato patronal, então, fará uma oferta

$$Pe_3 = Pt - 3(cts - cs)$$

que será aceita pelo sindicato de trabalhadores.

Os *payoffs*, então, são $(g - Pt + 3(cts - cs) - 3ce, Pt - 3 cts)$.

- b) se o primeiro termo é inferior ao segundo, significa que

$$Pt > g - 2b - 3ce + cte + 3(cts - cs)$$

Nessa situação, o sindicato patronal não estará disposto a melhorar sua oferta em t_3 . Ele buscará, então, negociar em t_4 , mas o sindicato de trabalhadores preferirá uma solução arbitrada pela Justiça já em t_3 , dado que o valor de Pt é atrativo. O espaço para o acordo, neste caso, é um conjunto vazio. Note que não há possibilidade do jogo prosseguir por mais uma rodada, tal que $o_2 = 1$ e $o_1 = o_3 = 0$.

Os *payoffs* são $(g - b - (Pt + 3cte), Pt - 3cts)$

* Subjogos em $t = 1$ e 2 :

Aqui assume-se que:

$$m_1 = m_2 = n_1 = n_2 = 0$$

$$\text{logo: } m_3 = n_3 = 1$$

Esta não parece ser uma hipótese muito forte, já que é prática comum em negociações apresentar propostas para serem “queimadas” nas primeiras rodadas, e propostas mais “sérias” nas rodadas finais. Os atores sabem que terão um ganho de utilidade esperando por rodadas futuras. Assim, não há soluções finais em t_1 e t_2 .

3 Conclusão

O jogo desenvolvido pretende mostrar, assumindo que os atores possuem informação perfeita, completa, certa e simétrica, que o resultado será definido nas rodadas finais de negociação e depende do comportamento da Justiça do Trabalho, por meio dos índices de reajuste salarial que ela arbitra. Este é um dado constante durante a negociação coletiva, que pode se desenvolver em ambiente propício ou desfavorável ao acordo. O resultado do jogo pode ser atingido por meio da análise dos subjogos e da indução retrospectiva.

No caso descrito, as duas primeiras rodadas de negociação servem apenas para “queimar” propostas. Na terceira rodada há duas possibilidades:

$$\text{se } Pt < g - 2b - 3ce + cte + 3(cts - cs)$$

chega-se a um acordo na base de

$$Pe_3 = Pt - 3(cts - cs)$$

$$\text{Caso } Pt > g - 2b - 3ce + cte + 3(cts - cs)$$

não há possibilidade de acordo, encaminhando-se a solução para a Justiça do Trabalho.

Na quarta e última rodada de negociação existiria espaço para acordo, quando

$$Pe_4 + 4(ce - cte) - b < Pt < Pe_4 + 4(cts - cs)$$

Nos casos em que:

$$Pt < Pe4 + 4(ce - cte) - b \text{ ou}$$

$$Pt > Pe4 + 4(cts - cs)$$

não haveria acordo, cabendo arbitragem por parte da Justiça do Trabalho. Como as propostas são de domínio público e os atores conhecem seus custos, o sindicato patronal ofereceria

$$Pe4 = Pt - 4(ce - cte) - b$$

que seria aceito pelo sindicato de trabalhadores. Este seria o equilíbrio em t4.

Convém considerar, porém, que a condição para que o jogo chegue à última rodada de negociação é a de que

$$Pt > g - 2b - 3ce + cte + 3(cts - cs)$$

Nesse caso, o sindicato de trabalhadores opta por encaminhar o resultado à Justiça do Trabalho em t3, ou seja, não há possibilidade de que a negociação prossiga por mais uma rodada.⁷

A influência do poder normativo da Justiça tem duas conseqüências importantes:

- i. abrevia as negociações - quando Pt é baixo, o sindicato dos trabalhadores aceita a proposta empresarial em t3. Se Pt , porém, é elevado, há um desestímulo à continuação da negociação e a questão acaba sendo encaminhada à Justiça;

7 Para o jogo atingir t4 seria necessário que: $g - 2b - 3ce + cte < 3cts - cs - 4(ce - cte) - b$

ou seja, $g < b + 3(cte + cts) - (ce + cs)$. Isto acarretaria um valor de $Pe3$ tão baixo, que o sindicato representante dos trabalhadores preferiria levar o jogo adiante. É muito pouco plausível, porém, que o ganho de produtividade (g) - que se supõe proporcional ao impacto do reajuste sobre a massa salarial - seja menor do que a soma dos custos com assessorias e da perda de produtividade decorrente do não acordo. Isto poderia ser verdadeiro para um contingente muito restrito de trabalhadores, mas, nesse caso, não valeria a pena para os sindicatos a contratação de assessorias, de modo que os custos com esta seriam ainda menores. Em suma, é matematicamente possível chegar à última rodada, mas muito improvável.

- ii. garante um patamar mínimo de reajuste aos trabalhadores. É preciso lembrar que o *payoff* do sindicato dos trabalhadores é $(Pt - 3cts)$ tanto em caso de acordo como de não acordo, ou seja, seu ganho depende diretamente do valor de Pt .

Em suma, a tendência do jogo é a de ocorrência de uma solução, acordada ou não, já em t_3 , independentemente do ambiente em que a negociação se desenvolve. O termo Pt muda de magnitude conforme o contexto ambiental, influenciando na formação de expectativas e no comportamento dos jogadores. Com valores baixos para Pt há tendência de acordo, mas pode ocorrer uma recusa em negociar, por qualquer uma das partes, decorrente de comportamento não racional ou explicada por desconfianças ou frustrações decorrentes de experiências passadas.

Referências bibliográficas

- DIEESE. *Debates: negociação coletiva em cenário de estabilização*. São Paulo, n. 1, mai/96.
- DIEESE. *Programa de capacitação em negociação: etapas do processo de negociação*. São Paulo, 1993.
- Farber, Henry. An analysis of final-offer arbitration. *Journal of Conflict Resolution*, v. 24, n. 4, dez/80.
- Kennan, John. The economics of strikes. In: ASHENFELTER, O. & LAYARD, R. *Handbook of labor economics*, v. II. Elsevier Science Publishers, 1986, cap. 19.
- Mas Colell, A.; Whinston, M. & Green, J. *Microeconomic theory*. New York: Oxford University, 1995, caps. 7 a 9.
- Picchetti, Paulo. *A teoria das decisões interdependentes aplicada ao estudo dos objetivos da firma*. Dissertação de Mestrado apresentada ao IPE/USP, São Paulo, 1990.
- Rasmusen, Eric. *Games and information: an introduction to game theory*. UK: Basil Blackwell, 1989, caps. 1, 2 e 10.
- Sindicato das Costureiras de São Paulo e Osasco. *Atas das reuniões de negociação coletiva da Campanha Salarial de 1996*.

