

Agency game con contratto e affidamento ottimale

Come fa l'ordinamento a indurre un affidamento ottimale?

In vigenza della regola «risarcimento da danni perfetti», il promissario è indotto ad un eccesso di affidamento, rispetto a quello ottimale

In presenza di **danni da aspettativa perfetti**, il risarcimento è uguale al profitto che il promissario si aspettava dall'esecuzione del contratto, assumendo come dato il livello di affidamento effettivo → a prescindere dal livello di affidamento

Maggiore sarà l'affidamento, maggiore la perdita in caso di inadempimento del promittente e dunque maggiori i danni che il promissario potrà richiedere

Il promissario si affida sempre appieno → perchè il risarcimento elimina ogni rischio da affidamento

Per mostrare ciò consideriamo i guadagni delle parti in presenza di un contratto azionabile in giudizio che attribuisca al promissario in caso di inadempimento del promittente un risarcimento dei danni da aspettativa perfetti

Agency game con contratto e affidamento ottimale

		SECONDO GIOCATORE	
		adempimento	inadempimento
PRIMO GIOCATORE	investimento e basso affidamento	0,5 0,5	0,5 -0,5
	investimento ed elevato affidamento	0,6 0,5	0,6 -1,6

1) Affidamento basso

Se G.2 adempie:

G.1 investe 1 e ottiene 1.5) → guadagno netto: 0.5

G.2 fa effort e ottiene 2 (restituisce 1 e dà a G.1 metà del surplus) → guadagno netto: 0.5

Se G.2 non adempie:

G.1 investe 1 e ottiene un risarcimento pari a 1.5) → guadagno netto: 0.5

G.2 non fa effort e si appropria di 1 ma deve pagare un risarcimento di 1.5 → guadagno netto: - 0.5

Agency game con contratto e affidamento ottimale

		SECONDO GIOCATORE	
		adempimento	inadempimento
PRIMO GIOCATORE	investimento e basso affidamento	0,5	-0,5
	investimento ed elevato affidamento	0,6	-1,6

2) **Affidamento alto** → G.1 investe 1 e fa un investimento in affidamento pari a 1 che aumenta il valore della prestazione da 0.5 a 0.6

Se G.2 adempie:

G.1 ottiene un guadagno netto: 0.6

G.2 ottiene guadagno netto: 0.5

Se G.2 non adempie:

G.1 ottiene 0.6 → risarcimento da danni perfetti

G.2 non fa effort e si appropria di 1, ma il risarcimento impone di restituire 1 più una somma addizionale di 1.6 (pregiudizio per il promissario) → guadagno netto: - 1.6

Il risarcimento da danni perfetti fa sì che G.1 scelga un affidamento alto, a prescindere dalla probabilità di inadempimento

Infatti G.1 ottiene 0.5 in caso di affidamento basso e 0.6 in caso di affidamento alto, sia che G.2 adempia o meno e sceglierà sempre l'affidamento alto

Agency game con contratto e affidamento ottimale

Tuttavia dall'esempio precedente emerge che una probabilità di inadempimento maggiore del 9% , richiede, ai fini dell'efficienza, un affidamento ottimale contenuto

Dunque, in tutti questi casi, si verifica **sovraffidamento**, dovuto alla presenza di un risarcimento da danni perfetti, basato su affidamento effettivo

Soluzione: risarcimento sofisticato → danni in misura uguale al guadagno che il promissario avrebbe ottenuto dall'adempimento, data l'affidamento ottimale e non effettivo

		SECONDO GIOCATORE	
		adempimento	inadempimento
PRIMO GIOCATORE	investimento e basso affidamento	0,5	0,5
	investimento ed elevato affidamento	0,6	-0,5

Affidamento basso e Inadempimento

- G.1 investe 1 e ottiene un risarcimento pari a 1.5 → guadagno netto: 0.5
- G.2 si appropria di 1 ma deve pagare un risarcimento di 1.5 → guadagno netto: - 0.5

Affidamento alto e Inadempimento

- G.1 investe 1 e si affida per 1 e ottiene un risarcimento pari a 1.5 → guadagno netto: - 0.5
- G.2 si appropria di 1 ma deve pagare un risarcimento di 1.5 → guadagno netto: - 0.5

Agency game con contratto e affidamento ottimale

- Se l'adempimento è probabile: incentivo a affidamento alto
- Se l'adempimento è improbabile: incentivo a affidamento basso
- **Danni d'aspettativa perfetti:** sono rappresentati dalla somma necessaria per compensare il promissario, che si sia affidato in modo ottimale, nella stessa posizione in cui si sarebbe trovato se la promessa fosse stata rispettata

		SECONDO GIOCATORE	
		adempimento	inadempimento
PRIMO GIOCATORE	investimento e basso affidamento	0,5	-0,5
	investimento ed elevato affidamento	0,6	-0,5

- Il sovraffidamento provoca un danno eccessivo da inadempimento
- Il diritto può scoraggiare il sovraffidamento limitando l'entità dei danni risarcibili
- Se i giudici concedono risarcimenti perfetti, basati su affidamento ottimale, la vittima dell'inadempimento non riceve compensazione per il sovraffidamento
- Di conseguenza, il promissario ha un forte incentivo ad evitare il sovraffidamento

Agency game con contratto e affidamento ottimale

- Diverse regole utilizzate dai giudici per scoraggiare l'eccesso di affidamento del promissario
- **Regola della prevedibilità:** l'affidamento del promissario è prevedibile se è pari all'ammontare che il promittente potrebbe ragionevolmente attendersi in quella circostanza → non è risarcibile l'affidamento imprevedibile perché irragionevole
- Esempio:
 1. è prevedibile che il nipote laureato acquisti un abito di seta in vista del viaggio promesso dallo zio → lo zio avrebbe potuto ragionevolmente prevederlo;
 - in caso di inadempimento, dovrà risarcirlo
 2. non è prevedibile che il nipote acquisti una cintura di diamanti → lo zio non avrebbe potuto ragionevolmente prevederlo
 - in caso di inadempimento, non dovrà risarcirlo

Contratti completi e lacune

- Si definisce **contratto completo** un contratto in cui le parti disciplinano tutte le possibili circostanze che possono intercorrere tra la stipula del contratto e la sua esecuzione, e che potrebbero condizionare le prestazioni delle parti.
- Nella realtà i contratti presentano **lacune**, in quanto le parti non si accordano relativamente a tutti i possibili stati del mondo, ma considerano solamente alcuni aspetti.
- Esempio: contratto tra un'impresa di costruzioni e una famiglia per la costruzione di una casa
- Il contratto specifica una serie di aspetti legati alla costruzione della casa:
 - caratteristiche del pavimento
 - i materiali da impiegare
 - l'aspetto esterno
 - la compatibilità con la disciplina urbanistica
 - il prezzo da pagare
 - la data entro cui la costruzione dovrà essere completata

Contratti completi e lacune

Tuttavia qualcosa potrebbe andar male:

- Uno sciopero dei fornitori di parquet ritarda l'intero progetto
- Lo scoppio di una guerra in un paese lontano potrebbe provocare un'impennata nel costo delle tubature
- Gli uffici amministrativi preposti al controllo delle variazioni urbanistiche potrebbero respingere il progetto relativo all'aspetto esteriore della casa
- Una causa intentata da un dipendente infortunatosi sul lavoro potrebbe far fallire l'impresa di costruzione
- La famiglia potrebbe avere improvvisi problemi economici e non potrebbe più permettersi l'appartamento
- Il capofamiglia potrebbe morire e il resto della famiglia potrebbe non volere più la casa

È possibile che alcune di queste circostanze siano state considerate nel contratto

Esempio: il contratto stabilisce che il completamento delle operazioni sarà posticipato in caso di sciopero

- È possibile che il contratto taccia su molti rischi → ***presenza di lacune nel contratto***
- Le lacune sono eventi non regolati esplicitamente nel contratto che incidono sulle obbligazioni assunte dalle parti

Contratti completi e lacune

Le lacune possono essere:

- ❑ **Involontarie** → le parti erano inconsapevoli della possibilità di tali eventi
- ❑ **Volontarie** → le parti potrebbero voler non regolare l'evenienza di situazioni, la cui probabilità di accadimento è remota, per non sopportare costi di negoziazione certi legati ad eventi improbabili

Trade off tra:

- ***negoziare ex ante l'allocazione dei rischi*** tra le parti legati ad eventi che potrebbero svilupparsi in futuro
- ***negoziare ex post l'allocazione della perdita*** tra le parti se e quando l'evento si realizzerà
 - Scelta tra sopportare costi transattivi certi oggi o possibili domani legati alle perdite che potrebbero manifestarsi ad una certa data
 - **Costo transattivo atteso legato alla presenza di una lacuna nel contratto:** probabilità che la perdita si materializzi per il costo che le parti sopporteranno per la sua allocazione

Contratti e costi transattivi

- Le parti vorranno ridurre i costi transattivi
- **Regola:** le parti lasceranno una lacuna nel contratto se il costo effettivo delle negoziazioni delle clausole esplicite eccede il costo atteso degli interventi necessari per colmare la lacuna

minimizzazione dei costi transattivi nei contratti

costo dell'allocazione del rischio > costo dell'allocazione della perdita ×
probabilità della perdita ⇒ lasciare una lacuna

costo dell'allocazione del rischio < costo dell'allocazione della perdita ×
probabilità della perdita ⇒ negoziare una clausola esplicita

Esempio: sciopero che ritarda la costruzione della casa

- Costo per introduzione di una clausola esplicita: € 25
- Costo di perdite future se lo sciopero avverrà: € 500
- Probabilità si verifichi lo sciopero: 0.04
- Costo transattivo atteso: $500 \times 0.04 = € 20$

Lasciando una lacuna nel contratto le parti risparmieranno € 5

Integrazione dei contratti

Quali regole adotteranno i giudici in caso di controversia tra le parti per il verificarsi di eventi non previsti dal contratto?

I giudici possono imputare al contratto una clausola non prevista, come se fosse stata prevista dalle parti

- Esempio: ritardo consegna merci durante una guerra

I giudici possono far valere solo clausole esplicite previste dalle parti

- Esempio: costruttore responsabile per mancata consegna merci durante la guerra, dato che le parti non avevano considerato esplicitamente tale ipotesi nel contratto

Le clausole esplicite possono essere in conflitto con le regole dell'ordinamento.

- ❖ Le prime di solito prevalgono sulle seconde

Le regole giuridiche servono a colmare le lacune del contratto, in assenza di disposizioni esplicitamente negoziate tra le parti → **regole di default**

Le regole di default possono essere efficienti ed inefficienti

- regole efficienti massimizzano il surplus delle parti
- le parti possono trarre vantaggio dalla sostituzione di regole di default inefficienti con clausole efficienti

Esempio: clausole, regole di default e contratti

- Costruttore e acquirente di una casa possono negoziare l'allocazione del rischio di sciopero al costo di € 25
- Alternativamente possono lasciare una lacuna nel contratto e incorrere in un costo transattivo atteso di € 20
- Lasciare una lacuna nel contratto consente di risparmiare € 5 in costi transattivi attesi

Le parti devono anche considerare il costo di gestione del rischio di sciopero ad un costo diverso:

- Costo per costruttore= € 60
- Costo per acquirente= € 20

Un'allocazione efficiente del rischio consente di risparmiare € 40

Esempio: clausole, regole di default e contratti

- Una **default rule efficiente** attribuisce il rischio all'acquirente
 - In presenza di questa regola le parti possono lasciare una lacuna nel contratto e ridurre i costi transattivi
- Una **default rule inefficiente** attribuisce il rischio al costruttore → spreco risorse € 40
 - La parti devono decidere se lasciare una lacuna e sopportare uno spreco di 40 o negoziare una clausola esplicita che consentirà di risparmiare 40
 - La negoziazione costringe le parti a spendere 5 euro in costi transattivi attesi

Una regola di default inefficiente costringe le parti ad un **trade off** tra costi transattivi e sopportazione del rischio

Esempio: clausole, regole di default e contratti

Quando la legge fornisce regole di default preferite da entrambe le parti queste ultime possono ometterle nel contratto, concentrando la loro trattativa su altre clausole

Quanto minore è il numero delle clausole che richiedono un negoziato specifica, tanto più agevole e meno oneroso risulta il processo di contrattazione

L'ordinamento può far risparmiare le parti contraenti fornendo regole di default efficienti per supplire alle lacune del contratto

Obiettivo del diritto dei contratti è di minimizzare i costi della negoziazione contrattuale fornendo regole di default efficienti

Come individuare regole di default efficienti?

Imputando al contratto le clausole che le parti avrebbero concordato se avessero negoziato su tutti i rischi rilevanti

- Esempio: Supponiamo che il contratto tra il costruttore e l'acquirente taccia sul rischio che il prezzo dei tubi di rame salga
- Il giudice dovrebbe allocare il rischio con le stesse modalità che le parti avrebbero seguito se avessero negoziato esplicitamente sul punto
 - **Contratto effettivo** → Consiste nelle clausole negoziate dalle parti
 - **Contratto ipotetico** → consiste nelle clausole che le parti avrebbero redatto se avessero colmato le lacune del contratto attraverso una negoziazione diretta
- Quando le lacune vengono colmate con le clausole del contratto ipotetico le parti ottengono dal giudice il contratto che esse stesse preferiscono
 - ulteriori negoziazioni tra le parti non possono migliorare l'allocazione del rischio operato dal giudice

Contratto ipotetico

Richiede l'analisi di due aspetti:

Il giudice deve far fronte alle lacune del contratto allocando le relative obbligazioni in maniera efficiente e adeguando ragionevolmente il prezzo

Esempio: quando l'acquirente e il costruttore firmano il contratto, il costruttore sa che il costo dei tubi di rame salirà a 2.000 € con probabilità 0,5

- Incremento dei costi attesi per il costruttore: $2.000 \text{ €} \times 0,5 = 1.000 \text{ €}$
- Il costruttore può assicurarsi contro tale rischio ad un costo di 400 €, risparmio 600 €
- L'acquirente non può prevedere variazioni di prezzo del rame
- L'efficienza richiede che sia il costruttore ad assicurarsi
- Il costruttore non si assicura e il prezzo del rame aumenta
- Il costruttore completa la casa e chiede all'acquirente ulteriori 2.000 €
- L'acquirente rifiuta di pagare e cita il costruttore in giudizio
- Il contratto tace sul rischio di aumento del prezzo del rame

Contratto ipotetico

Come il giudice dovrebbe risolvere il caso ricostruendo l'ipotetico contratto che le parti avrebbero stipulato con costi transattivi pari a zero?

- Il giudice deve stabilire chi era in grado di sopportare il rischio dell'incremento del prezzo del rame al costo minore
 - Il costruttore può sopportare il rischio in modo più efficiente

Il contratto ideale avrebbe imputato il rischio di aumento del prezzo al costruttore

- Il giudice deve modificare il prezzo contrattuale in modo che rifletta l'allocazione efficiente del rischio
 - La costruzione di case in genere comporta molti rischi che i costruttori solitamente prevedono. Tra questi c'è anche il rischio che il prezzo dei materiali aumenti. Il costruttore avrebbe dovuto prevedere il rischio e contrattare un prezzo che includesse un compenso per sopportarlo; se non lo ha fatto si può ammettere che ne debba sopportare le conseguenze

Il contratto ideale avrebbe definito un prezzo già comprensivo del compenso per la sopportazione del rischio

Contratto ipotetico

Alcune volte non vi è una parte che aveva previsto il rischio o avrebbe dovuto prevederlo

- politiche segrete nel sindacato dei lavoratori del rame in un paese lontano causano uno sciopero che influenza il prezzo del rame: né costruttore né acquirente erano tenuti a prevedere un evento così oscuro

La legge deve allocare una perdita imprevista fra parti incolpevoli:

- il giudice deve allocare rischio di perdite imprevedibili in capo al soggetto che poteva sopportare il rischio in maniera più efficiente

- Il costruttore può fronteggiare imprevedibili cambiamenti nel prezzo dei materiali da costruzione e minimizzare il danno → il costruttore è quindi il soggetto che può sopportare il rischio in maniera più efficiente

- Il giudice deve modificare il prezzo contrattuale in modo che rifletta l'allocazione efficiente del rischio

- Il giudice può ritenere che il prezzo contrattuale effettivo non rifletteva il rischio sopportato dal costruttore --> Possibile soluzione applicata dal giudice:

- perdita di 2000 euro per aumento costo rame, distribuita tra le parti in tal modo:
 - prezzo per l'acquirente: 700 euro
 - perdita netta sopportata dal costruttore: 1300

Contratto ipotetico

- Altro tipo di problema: ***i promittenti spesso adempiono in ritardo***
- Talvolta le parti prevedono un risarcimento in caso di ritardo nella consegna oppure i contratti tacciono al riguardo
- I giudici devono decidere l'entità del risarcimento in caso di adempimento tardivo e assenza di clausole nel contratto
- Come il risarcimento previsto dal giudice può essere influenzato dall'eventuale affidamento del promissario alla promessa del promittente?

Esempio: adempimento tardivo e decisione del giudice

- Assumiamo che un costruttore prometta di completare una casa entro il 1 settembre tuttavia il cattivo tempo a luglio impone ritardi inevitabili
 1. Il costruttore può procedere al ritmo usuale e consegnare in ritardo oppure
 2. accelerare i lavori ad agosto e completare il 1 settembre ad un costo aggiuntivo di 2.000 €
- Durante la costruzione della casa, l'acquirente affitta un alloggio a 1.000 € al mese
- Il costruttore continua a ritmo usuale, consegna la casa il 1 ottobre e offre alla famiglia 1000 di danni per le spese di locazione e 500 per evitare la controversia
- All'insaputa del costruttore l'acquirente ha invitato i parenti il 15 settembre con l'intenzione di ospitarli nella nuova casa, ma data la situazione ha dovuto spendere 1.500 € per pagare l'albergo
- L'acquirente rifiuta l'accordo e chiede al giudice di riconoscere un risarcimento di 2.500 € per l'affitto e le spese di albergo dei parenti

Esempio: adempimento tardivo e decisione del giudice

Soluzione → *Come avrebbe allocato il rischio della prestazione tardiva il contratto ideale?*

- Il lavoro accelerato avrebbe permesso di risparmiare 2.500 € ad un costo di 2000 € creando ***un beneficio netto*** di 500 €
- Il costruttore credeva invece che accelerando il lavoro avrebbe risparmiato 1500 € ad un costo di 2000 con ***un costo netto*** di 500 €
- Per **comportarsi in maniera efficiente** il costruttore avrebbe dovuto conoscere l'esistenza di perdite inusuali derivanti da ritardo, informazione non fornita dall'acquirente
- Un contratto efficiente dovrebbe ritenere responsabile il costruttore per 1.000 € e attribuire all'acquirente la perdita addizionale di 1.500€ dovuto al ***sovraffidamento dell'acquirente***
- Regola: il promittente deve sopportare ***i costi usuali da inadempimento ragionevolmente attesi***, mentre il promissario deve sopportare i costi di inadempimento non usuali → ***costi da inadempimento imprevedibili***

Quando i giudici possono non applicare clausole esplicite?

Esempio: l'ordinamento non considera valide le clausole di un contratto in base alle quali un consumatore rinuncia al diritto di risarcimento dei danni provocati da un prodotto difettoso

In alcuni casi si prevede l'introduzione di clausole integrative in sostituzione di quelle pattuite dalle parti

Quando la legge non considera i termini di un contratto o li modifica si dice ***che la legge regola il contratto***

➤ lo Stato fa deviare un'operazione privata dal suo corso

Perché? →

Perché i contratti possono essere imperfetti

Esempio: annullamento del contratto quando il consenso di un contraente è estorto con violenza o in stato di pericolo o con dolo

Contratti perfetti

Contratto completo in cui ogni contingenza è prevista e il rischio associato al contratto è allocato efficientemente tra le parti; tutte le informazioni rilevanti sono state comunicate tra le parti

Un contratto perfetto è anche efficiente → ogni risorsa è assegnata alla parte che li valuta di più; ogni rischio è attribuito alla parte che può sopportarlo al costo inferiore

Se le parti negoziano un contratto perfetto non ci sono lacune, né bisogno di regole di default

Quando un contratto è perfetto?

Un contratto è perfetto quando i costi transattivi sono pari a zero e le parti possono negoziare clausole addizionali senza costi

Dato un contratto perfetto, la regolamentazione statale che modifichi i termini in esso contenuti creerà inefficienze

Contratti di lunga durata

- Molte relazioni commerciali si basano su relazioni di lunga durata
- Le parti coinvolte in questi tipi di relazioni regolano i propri rapporti attraverso meccanismi informali piuttosto che ricorrendo all'ordinamento giuridico per assicurarsi la cooperazione
 - Quando le relazioni commerciali durano anni, le condizioni cambiano; le parti devono rispondere ai cambiamenti nel perseguire il proprio interesse mediante il rapporto contrattuale. Adattarsi ai cambiamenti richiede regole flessibili
 - Una parte che si comporta scorrettamente può, ad esempio, essere richiamata ai suoi doveri con un avvertimento invece che con un'azione legale
- L'agency game permette di spiegare la diversa influenza, rispetto ai contratti formali, esercitata dai rapporti di durata sul comportamento degli agenti economici

Contratti di lunga durata

- Assumiamo che l'agency game tra il principale e l'agente venga ripetuto un numero indefinito di volte
 - Trasformiamo un gioco che viene giocato una sola volta in un gioco ripetuto
- In ogni fase del gioco, quando G.1 investe G.2 gode di un immediato vantaggio se si appropria dell'investimento
- G.1 però può vendicarsi non investendo nelle fasi seguenti del gioco, punendo G.2 se non coopera nelle fasi precedenti → il principale può scoraggiare l'appropriazione dell'agente attraverso un meccanismo di punizione
- Al contrario, se G.2 sceglie di cooperare, G.1 risponde investendo

Contratti di lunga durata

G.2 si appropria dell'investimento nella fase n del gioco, ottenendo un guadagno = 1

G.1 si vendica non investendo nelle fasi $n+1$ e $n+2$ → G.2 ottiene un guadagno = 0

Payoff G.2 strategia appropriazione da n a $n+2$ = 1

Payoff G.2 strategia cooperazione da n a $n+2$ = $0.5 + 0.5 + 0.5 = 1.5$

		Fase	$n-1$	n	$n+1$	$n+2$	$n+3$	$n+4$	$n+5$	$n+6$
Strategia del secondo giocatore	Appropriazione	...	1	0	0	1	0	0	...	
	Cooperazione	...	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	...	

Contratti di lunga durata

L'agente nel lungo periodo trae vantaggio dalla cooperazione piuttosto che dall'appropriazione → massimizza il proprio guadagno cooperando

Se egli segue la strategia dell'appropriazione nella fase n imparerà a sue spese la lezione ricevendo 0 nelle due fasi successive, dopodiché probabilmente passerà alla strategia della cooperazione nella fase $n + 3$

Molti studi empirici mostrano che la strategia «pan per focaccia», attraverso la quale G.1 premia la cooperazione e punisce l'appropriazione in un gioco ripetuto, consente di realizzare un risultato efficiente → le parti in tal modo massimizzano i propri guadagni

Contratti di lunga durata

- In un gioco ad una sola fase, invece, il principale non investirà se l'agente non ha incentivo a cooperare
- La cooperazione è possibile in presenza di un contratto che possa essere fatto valere in giudizio
- Tale sistema risolve il problema attraverso l'incremento del costo dell'appropriazione per l'agente
- La possibilità di far valere un contratto in giudizio presuppone uno Stato che sia in grado di fare rispettare il diritto dei contratti
- Un rapporto di durata, non presuppone necessariamente uno Stato efficiente
- Per questo le relazioni di lunga durata dominano in generale la vita economica nelle comunità più tradizionali, dove vi è scarsa protezione statale, in paesi retti da governi deboli e corrotti

Contratti di lunga durata

Tuttavia rapporti di lungo periodo possono scaturire anche dalla dedizione alle istituzioni

Esempio: i lavoratori giapponesi dimostrano un alto grado di attaccamento alla loro società → basso grado di mobilità al lavoro

Tali rapporti consentono alle società giapponesi di affidarsi ai contratti meno di quanto facciano le società americane o europee

I rapporti di lungo periodo nell'economia giapponese creano più ordine e minor ricorso al diritto rispetto a quanto avviene in altri paesi

Il problema della fine del gioco

- Un problema dei rapporti di lunga durata è che prima o poi finiscono
- La cooperazione invece è possibile se ci si basa sul presupposto che la relazione duri per un tempo indefinito
- Consideriamo un agency game che termini in tre fasi → le parti sanno che il gioco si concluderà nella fase 3
- Nell'ultima fase del gioco l'agente avrà un incentivo all'appropriazione perché sa che non ci saranno punizioni nelle fasi successive
 - Guadagno dell'appropriazione: 1
 - Guadagno della cooperazione: 0.5
 - G.2 massimizzerà il suo payoff con l'appropriazione
- Sapendo ciò G.1 rifiuterà di investire nella fase 3

Poiché il principale non può vendicarsi se si è nell'ultima fase del gioco, l'ultima fase dell'agency game risponde alla stessa logica di un gioco ad una sola fase

Il problema della fine del gioco

- Quindi il principale non può usare la fase 3 per premiare la cooperazione o punire l'appropriazione dell'agente nella fase 2
- Sapendo ciò l'agente può esercitare l'appropriazione nella fase 2 senza paura di essere punito nella fase 3
- Se l'agente massimizza il profitto nella fase 2 con l'appropriazione, il principale sapendolo non investirà nella fase 2
- La stessa logica si applica alla fase 1
- Se parti razionali conoscono la fase in cui il gioco finisce allora l'intero gioco si sgretola e le parti non cooperano in nessuno stadio

Il diritto nei rapporti di lunga durata

- Per assicurarsi la cooperazione c'è bisogno **di promesse suscettibili di esecuzione coattiva** in operazioni **spot** e di strategie del «**pan per focaccia**» in **rapporti di durata**
- Man mano che l'orizzonte temporale si dilata il diritto dei contratti si preoccupa meno di far rispettare le promesse e più di facilitare i rapporti
- **Obiettivo del diritto dei contratti è di alimentare rapporti di durata che risolvono il problema della cooperazione limitando il ricorso ai contratti**
- L'ordinamento favorisce i rapporti di durata fornendo un contesto legale che ne incoraggi la formazione e lo sviluppo

Esempio: confronto tra un divorzio che coinvolge i figli ed una controversia circa la vendita di un automobile

Il diritto nei rapporti di lunga durata

Nel caso di divorzio le persone debbono instaurare un rapporto di durata:

- Il giudice potrebbe farsi promotore di tale rapporto
- Tale rapporto deve basarsi su un compromesso
- La ricerca del compromesso richiede al giudice di considerare gli aspetti equitativi della relazione, fino a fargli assumere la funzione di un mediator amichevole

Al contrario il compratore e il venditore di un'auto sono coinvolti in una relazione istantanea:

- Non avranno a che fare tra loro in futuro una volta risolta la lite
- Il giudice non deve promuovere un rapporto funzionante tra di loro
- Invece di cercare il compromesso, può mirare a stabilire i diritti delle parti, come emergono dalla semplice analisi dei fatti, ignorando l'equità della relazione

Sociologi del diritto: molte delle dispute commerciali assomigliano più a cause di divorzio piuttosto che a liti per vendita di un'automobile → importanza di valorizzare e ripristinare le relazioni di lunga durata