

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO  
INSTITUTO DE ECONOMIA  
TESE DE DOUTORADO EM ECONOMIA

***Economia e Direito: Um Diálogo Possível***

HELOISA BORGES BASTOS ESTEVES  
Matrícula nº: 106109780

**ORIENTADOR: Prof<sup>ª</sup>. Maria Tereza Leopardi Mello**

**Rio de Janeiro  
2010**

HELOISA BORGES BASTOS ESTEVES

*Economia e Direito: Um Diálogo Possível*

Tese de Doutorado apresentada ao Programa de Pós-Graduação Economia do Instituto de Economia da Universidade Federal do Rio de Janeiro, como parte dos requisitos necessários à obtenção do título de Doutor em Economia.

Orientador: Prof<sup>ª</sup>. Dra. Maria Tereza Leopardi Mello

Rio de Janeiro  
2010

Heloisa Borges Bastos Esteves

*Economia e Direito: Um Diálogo Possível*

Tese de Doutorado apresentada ao Programa de Pós-Graduação Economia do Instituto de Economia da Universidade Federal do Rio de Janeiro, como parte dos requisitos necessários à obtenção do título de Doutor em Economia.

Rio de Janeiro, 15 de dezembro de 2010

---

Prof.<sup>a</sup> Dr.<sup>a</sup> Maria Tereza Leopardi Mello (orientadora)  
IE/UFRJ

---

Prof.<sup>a</sup> Dr.<sup>a</sup> Ana Célia Castro  
IE/UFRJ

---

Prof. Dr. João Luiz Pondé  
IE/UFRJ

---

Prof.<sup>a</sup> Dr.<sup>a</sup> Margarida Maria Lacombe Camargo  
FND/UFRJ

---

Prof. Dr. Paulo Furquim de Azevedo  
FGV/SP



***Dedicatória***

A Felipe e Lucas, os amores da minha vida.

*Quando voltei a mente para conhecer a sabedoria e  
observar as atividades do homem sobre a terra,  
daquele cujos olhos não vêem sono nem de dia nem  
de noite, então percebi tudo o que Deus tem feito.  
Ninguém é capaz de entender o que se faz debaixo  
do sol. Por mais que se esforce para descobrir o  
sentido das coisas, o homem não o encontrará.  
O sábio pode até afirmar que entende, mas,  
na realidade, não o consegue encontrar.  
Eclesiastes, 8:17.*

## ***AGRADECIMENTOS***

Agradeço, primeiramente, ao Senhor, meu Deus, por estar ao meu lado em todos os momentos da minha vida, dando-me apoio especialmente nos mais difíceis, quando acreditava não ser capaz de concluir o presente trabalho.

Agradeço também à minha família, especialmente ao meu pai, Osvaldo, pelos conselhos que ajudaram na elaboração deste trabalho, à minha mãe, Jane, não apenas pela paciência e amor a mim dedicados, mas por todas as ocasiões em que buscou o Lucas na escola, levou-o ao médico, e assumiu diversas responsabilidades para que eu pudesse ter um tempo precioso a dedicar a meu estudo. Agradeço também a minhas irmãs, por todo o apoio e carinho, e ao meu filho, Lucas, por demonstrar uma compreensão incomum a uma criança tão pequena, e imensa paciência com o trabalho da “escolinha” da mãe.

Agradeço a todos os amigos, que me ajudaram ao longo do Doutorado, e aos meus colegas da Agência Nacional do Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis, por todo o apoio. Estendo agradecimentos especiais à minha Coordenadora-Chefe, Teresa Mello, pelo apoio na decisão de cursar o Doutorado e compreensão por todas as horas a ele dedicadas.

Agradeço, ainda, a meus professores, que tanto me ensinaram. Agradecimentos especiais são dedicados à minha orientadora e amiga, Professora Maria Tereza Leopardi. Esta tese iniciou-se bem antes do curso de Doutorado, ao longo de produtivas conversas sobre problemas e questões de pesquisa comuns, que se desenvolveram para a pesquisa de Doutorado e para a construção de um projeto comum de pesquisa futura.

Agradeço, por fim, ao meu marido, Felipe, por tudo. Seu amor, apoio, amizade e compreensão são fundamentais em tudo o que faço.

## RESUMO

ESTEVEVES, Heloisa Borges Bastos Max Weber e o Diálogo Possível entre Direito e Economia. Rio de Janeiro, 2010. Tese (Doutorado em Economia. Instituto de Economia, Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2010.

Este trabalho propõe o exame da relação entre Economia e Direito sob a perspectiva das possibilidades de construção de um diálogo entre as disciplinas. O tema é abordado a partir dos principais obstáculos à construção da pesquisa em Economia e Direito. Nesse sentido, o primeiro capítulo do trabalho apresenta uma definição do conceito de interdisciplinaridade e da pesquisa interdisciplinar em Economia e Direito, para então apresentar os principais obstáculos à construção de um objeto e método de análise comuns à disciplina. Em seguida o segundo capítulo analisa os principais aportes teóricos da Teoria Econômica sobre o tema, investigando as contribuições de diferentes escolas de pensamento econômico e indagando se, e em que medida, elas se mostram capazes de superar os obstáculos identificados. O terceiro capítulo sugere que sociologia econômica, embora pouco explorada no campo do diálogo interdisciplinar, pode ser capaz de construir algumas pontes necessárias entre Direito e Economia, e examina as principais contribuições da abordagem weberiana para a tarefa. O quarto e último capítulo apresenta uma extensa revisão e análise crítica da literatura empírica interdisciplinar e, por fim, são apresentadas as principais conclusões do trabalho.

## **ABSTRACT**

ESTEVEES, Heloisa Borges Bastos Max Weber e o Diálogo Possível entre Direito e Economia. Rio de Janeiro, 2010. Tese (Doutorado em Economia. Instituto de Economia, Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2010.

The present work examines the relationship between Law and Economics from the perspective of the different possibilities of dialogue between the disciplines. The investigation is conducted through the identification of the main obstacles to the construction of interdisciplinary research and the possibilities to overcome those obstacles. Thus, the first chapter presents a definition of interdisciplinarity and interdisciplinary research in Law and Economics, and then analyses the main obstacles to the construction of a common object and method of analysis to both sciences. Then, the second chapter reviews the theoretical framework of economic theory on the subject, investigating the contributions of different schools of economic thought and questioning whether and to what extent they prove themselves capable of overcoming each of the identified obstacles. The third chapter suggests that the Economic Sociology, although little explored by Law and Economics authors, may be able to build some bridges between the disciplines; the major contributions of Weberian approach to the task are then examined. The fourth and final chapter contains an extensive review and analysis of empirical interdisciplinary literature, and finally we present the main conclusions and future research perspectives of the thesis.

## SUMÁRIO

|   |           |
|---|-----------|
| <b>INTRODUÇÃO .....</b>   | <b>13</b> |
| <br>  |           |
| <b><u>I – SOBRE A ECONOMIA, O DIREITO E A ‘ECONOMIA-E-DIREITO’ .....</u></b>              | <b>21</b> |
| 1.1 – O CONCEITO DE INTERDISCIPLINARIDADE NA PESQUISA CIENTÍFICA.....                     | 23        |
| 1.2 – ECONOMIA, DIREITO E ECONOMIA-E-DIREITO.....   | 27        |
| 1.2.1 – O DIREITO COMO “CIÊNCIA PURA” .....   | 28        |
| 1.2.2 – A ECONOMIA À PARTE DAS INSTITUIÇÕES .....   | 32        |
| 1.2.3 – A ANÁLISE INTERDISCIPLINAR ECONOMIA-DIREITO .....                                 | 34        |
| 1.3 – A INTERDISCIPLINARIDADE NA CIÊNCIA ECONÔMICA.....                                   | 39        |
| 1.3.1 – PROBLEMAS E DESAFIOS GERAIS .....   | 42        |
| 1.3.2 – PRINCIPAIS OBSTÁCULOS À PESQUISA INTERDISCIPLINAR EM ECONOMIA E DIREITO .....     | 49        |
| <br>  |           |
| <b><u>II – O DIREITO NA ECONOMIA.....</u></b>   | <b>63</b> |
| 2.1 – A ABORDAGEM INSTITUCIONALISTA .....   | 67        |
| 2.1.1 - ALGUNS CONCEITOS E PROPOSIÇÕES DA ECONOMIA INSTITUCIONAL.....                     | 72        |
| 2.2 – A ANÁLISE ECONÔMICA DO DIREITO (OU ESCOLA DE CHICAGO DA LAW AND ECONOMICS)<br>..... | 82        |
| 2.2.1 - PRINCIPAIS HIPÓTESES DA ANÁLISE ECONÔMICA DO DIREITO.....                         | 88        |
| 2.3 – A NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL .....   | 94        |
| 2.3.1 – HIPÓTESES FUNDAMENTAIS E PRINCIPAIS PREMISSAS DA NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL ..   | 96        |
| 2.4 – A SOCIOLOGIA ECONÔMICA.....   | 106       |
| 2.4.1 – AS PRINCIPAIS HIPÓTESES DA SOCIOLOGIA ECONÔMICA .....                             | 109       |
| 2.5 ECONOMIA E DIREITO: OUTRAS ABORDAGENS RECENTES. ....                                  | 117       |
| 2.6 – A PESQUISA EM ECONOMIA E DIREITO E OS OBSTÁCULOS DA ANÁLISE INTERDISCIPLINAR. ....  | 119       |

|   |            |
|---|------------|
| <b><u>III – MAX WEBER E A CONSTRUÇÃO DE UMA ABORDAGEM INTERDISCIPLINAR.....</u></b>   | <b>129</b> |
| 3.1 – A AÇÃO ECONÔMICA COMO AÇÃO SOCIAL .....   | 131        |
| 3.2 – A RACIONALIDADE DOS AGENTES ECONÔMICOS E SEU COMPORTAMENTO DIANTE DE NORMAS JURÍDICAS .....   | 138        |
| 3.3 - TRADIÇÃO, NORMAS SOCIAIS E ORDEM JURÍDICA NAS ECONOMIAS CAPITALISTAS .....  | 145        |
| 3.4 – O PAPEL DO ESTADO: REGULAÇÃO ECONÔMICA E DIFUSÃO DE VALORES .....   | 152        |
| 3.5 – AS RELAÇÕES CAUSAIS ENTRE A NORMA JURÍDICA E A AÇÃO ECONÔMICA .....   | 156        |
| 3.6 – O DIREITO COMO INSTITUIÇÃO SÓCIO-ECONÔMICA .....  | 160        |
| 3.7. A NOÇÃO WEBERIANA DE PODER DE DISPOSIÇÃO E CONTROLE SOBRE OPORTUNIDADES E A NOÇÃO DE DIREITOS DE PROPRIEDADE DA TEORIA ECONÔMICA. .... | 164        |
| 3.8 – ECONOMIA-E-DIREITO: CONTRIBUIÇÕES PARA A SUPERAÇÃO DOS OBSTÁCULOS AO DIÁLOGO INTERDISCIPLINAR .....                                   | 171        |
| <br>  |            |
| <b><u>IV – A PESQUISA EMPÍRICA EM DIREITO E ECONOMIA – UMA ANÁLISE CRÍTICA.....</u></b>   | <b>176</b> |
| 4.1– A LITERATURA EMPÍRICA EM DIREITO E ECONOMIA – SELEÇÃO DA AMOSTRA ANALISADA   | 182        |
| 4.2 – ABORDAGENS ECONÔMICAS DO DIREITO NA LITERATURA APLICADA.....  | 187        |
| 4.3 –A PESQUISA EMPÍRICA INTERDISCIPLINAR E OS TIPOS DE ABORDAGEM ECONÔMICA DO DIREITO NA LITERATURA APLICADA.....                          | 200        |
| 4.4– ABORDAGENS APLICADAS E AS DIFICULDADES DE CONSTRUÇÃO DE UM DIÁLOGO INTERDISCIPLINAR ENTRE DIREITO E ECONOMIA.....                      | 222        |
| <br>  |            |
| <b><u>V – CONCLUSÕES E PERSPECTIVAS FUTURAS.....</u></b>  | <b>230</b> |
| <br>  |            |
| <b><u>BIBLIOGRAFIA.....</u></b>   | <b>239</b> |
| <br>  |            |
| <b><u>ANEXOS .....</u></b>  | <b>251</b> |
| ANEXO I – SÍNTESE DOS ARTIGOS EMPÍRICOS ANALISADOS .....  | 252        |

## SUMÁRIO DE FIGURAS

### QUADROS

|   |     |
|---|-----|
| Quadro 2.1: Relação entre o Sistema Legal e o Sistema Econômico na Abordagem Institucionalista .....                      | 81  |
| Quadro 2.2: Relação entre o Sistema Legal e o Sistema Econômico na Escola de Chicago ....                                 | 89  |
| Quadro 2.3: Relação entre o Sistema Legal e o Sistema Econômico sob a perspectiva da Nova Economia Institucional.....     | 105 |
| Quadro 2.4: Relação entre os obstáculos à pesquisa interdisciplinar e as escolas de pensamento econômico analisadas ..... | 127 |
| <br>  |     |
| Quadro 4.1: Síntese dos resultados da pesquisa bibliográfica.....   | 184 |
| Quadro 4.2: Síntese dos resultados obtidos – Matriz Teórica vs. Método .....  | 189 |
| Quadro 4.3: Síntese dos resultados obtidos – Tipo de Abordagem Empírica vs. Matriz Teórica .....                          | 197 |
| Quadro 4.4: Síntese dos resultados obtidos – Tipo de Abordagem Empírica vs. Método .....                                  | 198 |
| Quadro 4.5: Relação entre os obstáculos à pesquisa interdisciplinar e os tipos de abordagem empírica.....                 | 226 |

### BOXES

|  |     |
|--|-----|
| Box 4.1: Os efeitos das normas sobre o processo decisório individual nos diferentes tipos de abordagem empírica. ....  | 194 |
| Box 4.2 – Holderness (1989): The Assignment of Rights, Entry Effects, and the Allocation of Resources.....   | 200 |
| Box 4.3 - Sakakibara e Branstetter (2001) - Do Stronger Patents Induce More Innovation? Evidence from the 1988 Japanese Patent Law Reforms .....                         | 202 |
| Box 4.4 - Ginglinger e Hamon (2009) - Share repurchase regulations: Do firms play by the rules? .....  | 204 |
| Box 4.5– Burki e Perry (1999): Institutional Reform: Why and How - (Beyond the Washington Consensus - Institutions Matter).....  | 206 |
| Box 4.6 – Fleck (2000): When should market-supporting Institutions be established?.....  | 207 |
| Box 4.7 – Asher (1989): Fiscal incentives: the role of legal and institutional arrangements in Indonesia, Malasya and Singapore. ....                                    | 208 |
| Box 4.8 – Ramalho (2006): Corrupção, Instituições e Desenvolvimento. A Corrupção tem impacto sobre o desempenho econômico? .....   | 210 |
| Box 4.9 – Nascimento (2007): Direitos de propriedade e conflitos de terra no Brasil: uma análise da experiência paranaense .....   | 211 |
| Box 4.10 – Iacobucci e Triantis (2007): Economics and Legal Boundaries of Firms. ....  | 212 |
| Box 4.11 – Bertran (2007): Acertos e erros dos magistrados brasileiros no caso de revisão dos contratos de arrendamento mercantil de automóveis indexados ao dólar ..... | 213 |
| Box 4.12 – Landes e Posner (1989): An Economic Analysis of Copyright Law.....  | 215 |
| Box 4.13 – Gico e Alencar (2010). When Crime Pays: Measuring Judicial Efficacy against Corruption in Brazil.....   | 216 |
| Box 4.14 – Castelar (2001): Economia e Justiça: Conceitos e Evidência Empírica .....   | 217 |
| Box 4.15 – Scare e Zylberstajn (2007): Escassez de Água e Mudança Institucional: Análise da Regulação dos Recursos Hídricos nos Estados Brasileiros.....                 | 218 |
| Box 4.16 – Barnner (2002): Transitions between Property Regimes.....   | 219 |
| Box 4.17 – Deffains e Fuet (2008): Legal vs. Normative Incentives Under Judicial Error ....  | 220 |

## Introdução

As possibilidades de integração entre Direito e Economia não são novidade para a ciência econômica. Vários autores e escolas de pensamento já destacaram e estudaram as influências mútuas entre as disciplinas. Segundo Mackaay (2000), bem antes de Adam Smith estudar as razões da riqueza das nações, filósofos já haviam desenvolvido trabalhos que encaravam o comportamento humano como o resultado de uma escolha racional, utilizando ou não análises baseadas no cálculo dos custos e benefícios de políticas ou regras particulares, oferecendo desde conselhos práticos de política econômica a regras de comportamento do dia-a-dia.

De fato, algumas idéias básicas dos estudos atuais em Direito e Economia já estavam presentes no pensamento econômico há alguns séculos, apesar de apenas nas últimas quatro décadas o tema, que vem ganhando cada vez mais espaço no meio acadêmico, ter surgido como agenda de pesquisa relevante e bem estruturada.

Este movimento de integração parece, à primeira vista, natural. São frequentes, tanto na literatura econômica quanto na literatura jurídica, situações em que é possível constatar a presença de influências mútuas entre Direito e Economia. Isto pode ocorrer tanto na esfera dos acontecimentos reais, nos quais eventos observados e estudados por uma das disciplinas se devem a movimentos na outra (como alterações legais que gerem efeitos econômicos, intencionais ou não, por exemplo), mas também em uma esfera mais ampla, na medida em que se observa a influência do conjunto de conhecimentos típicos de uma disciplina sobre a outra. Talvez o exemplo mais notável deste segundo efeito seja o surgimento da corrente da *Law and Economics*.

A simples menção ou reconhecimento das influências de outra disciplina na

análise desenvolvida, entretanto, não é suficiente para que seja construída uma análise interdisciplinar. A análise interdisciplinar entre Direito e Economia não deve se restringir ao mero reconhecimento da existência de uma dimensão jurídico-institucional - externa à economia - que afeta resultados econômicos. E os efeitos mútuos entre as disciplinas, embora recorrentemente reconhecidos na literatura, são ainda pouco explorados de fato, restando em aberto questões no campo da pesquisa interdisciplinar que vão além de problemas e questões afetas apenas a uma das esferas.

No âmbito jurídico, à parte da tradição da “*Law and Economics*” norte-americana, são poucas as escolas de pensamento que propõem questões “não jurídicas” como objeto de pesquisa. Via de regra, não se indaga por que, como e em que condições as normas jurídicas constituem motivo de conduta regular de seus destinatários. Tais considerações são tradicionalmente classificadas como próprias não do Direito, mas da Sociologia, o que muitas vezes faz com que seja descartada por juristas a necessidade de um exame da eficácia das normas jurídicas em uma dimensão substantiva<sup>1</sup>.

No âmbito da literatura econômica, um grupo maior de escolas de pensamento se preocupa em incorporar elementos não propriamente econômicos mas institucionais (onde se inclui o Direito) no estudo do comportamento dos agentes. A maior parte da análise apresentada observa, fundamentalmente, normas e instituições jurídicas como sistemas de incentivo ou desincentivo a condutas específicas. Por ser considerada insuficiente a mera constatação ou destaque da existência do Direito como variável que afeta decisões eminentemente econômicas, algumas correntes da teoria econômica propuseram-se a integrar o Direito em sua análise.

As abordagens existentes, entretanto, são fundamentalmente econômicas, sendo o ponto de partida da análise, seus instrumentos e até mesmo os problemas

---

<sup>1</sup> Faria (1993)

enfrentados próprios da teoria econômica. São raras as tentativas efetivas de tratamento conjunto de problemas comuns.

Esta tese tem como pedra fundamental a idéia de que o trabalho interdisciplinar é mais do que uma sobreposição de dois pontos de vista, razão pela qual torna-se necessário construir uma metodologia que integre elementos econômicos e jurídicos de análise e seja capaz de identificar influências recíprocas entre eles.

Não se trata, é importante notar, de examinar meras diferenças de tratamento ou distinções semânticas acerca de determinada questão sob diferentes pontos de vista. Nem tampouco propõe-se este trabalho a sugerir como solução uma integração total das disciplinas para a análise de todo e qualquer problema a elas afeto. A integração metodológica entre o econômico e o jurídico exige a compreensão de que as disciplinas possuem recortes analíticos significativamente distintos. E que estes recortes são não apenas adequados como também necessários para o exame da maior parte dos problemas com os quais se deparam juristas e economistas.

De fato, é próprio de todas as disciplinas adotar um recorte analítico que lhe permita a observação de um dado aspecto da realidade. Não se pretende sugerir que os recortes analíticos próprios do Direito ou da Ciência Econômica sejam de todo eliminados. O objetivo do trabalho é apresentar alternativas para um rompimento (parcial) dos limites analíticos de ambas as disciplinas, necessário ao exame de questões específicas, comuns a elas. Este rompimento, todavia, implica reconhecer as diferenças entre as disciplinas para então encontrar (ou construir) pontes entre elas.

Segundo Mello (2006), *“além das diferenças óbvias no uso das respectivas linguagens técnicas”*, economistas e juristas *“focalizam diferentes tipos de problemas, priorizam diferentes tipos de questões; no fundo, pensam diferentemente – i.e. seguem diferentes padrões de discurso racional – porque se ‘movem’ em planos de análise*

*distintos: ser e dever-ser*”. Como destaca a autora, a diferença de planos analíticos se reflete nas diferentes premissas observadas pelas duas disciplinas, na forma com que cada uma delimita seu objeto de estudo e, conseqüentemente, suas visões (parciais) da realidade e, talvez por isso, seja a origem de atritos observados na literatura entre pesquisadores de cada uma das disciplinas.

Weber (1964) já havia notado que enquanto o estudo do Direito investiga o sentido dos preceitos que se apresentam como uma ordem determinante da conduta, estabelecendo-lhes o sentido lógico-formal e ordenando-os num sistema que, em princípio, não deve conter contradições, a Ciência Econômica diz respeito ao mundo dos acontecimentos reais, da distribuição de poder efetivo sobre recursos escassos e o modo pelo qual estes são empregados (Weber, 1964, p. 251).

O tratamento da Economia e do Direito como disciplinas fundamentalmente distintas, embora perfeitamente adequado para a boa parte das situações com as quais a ciência econômica se depara, acarreta uma perda de capacidade analítica para tratar problemas para os quais um objeto comum seria mais adequado. Notadamente, a ciência econômica, ao limitar-se a aplicar seus instrumentos analíticos ao Direito sem compreendê-lo, torna-se incapaz de tratar alguns problemas (como os efeitos de ações do Estado – políticas públicas e mudanças normativas – sobre os agentes).

Ou seja, em algumas situações, torna-se necessária a compreensão não apenas do processo de formulação e implementação das normas, mas também dos mecanismos através dos quais esse conjunto de elementos jurídico-institucionais afeta decisões dos agentes econômicos.

A análise puramente econômica pode não ser suficiente. Não por estar necessariamente errada, mas por não permitir avaliar questões que deveriam estar sendo avaliadas; em especial, uma análise puramente econômica não permite a compreensão de

como e, principalmente, porque o ambiente institucional (de forma geral) e o Direito (em particular) produzem resultados.

A análise interdisciplinar é necessária para compreensão da eficácia da ação estatal, questão fundamental, por exemplo, na análise de efeitos de normas e políticas públicas emanadas da Administração. Ela deve, entretanto, ser mais do que uma sobreposição de duas perspectivas sobre um mesmo tema (qualquer que seja ele); ela deve ser parte de um arcabouço metodológico que consiga tratar da relação entre sistema normativo e ação social econômica de forma a identificar, em cada sociedade, a capacidade de o direito conformar a conduta dos agentes.

Este trabalho tem como objetivo sugerir uma metodologia analítica que indique caminhos alternativos para a compreensão não apenas do processo de implementação das normas (incluindo seu *enforcement*)<sup>2</sup>, mas também dos mecanismos através dos quais esse conjunto de elementos jurídico-institucionais afeta decisões dos agentes econômicos. Para tanto, explora alguns temas que podem contribuir para a compreensão dos efeitos do ambiente institucional sobre as decisões individuais dos agentes, a partir da hipótese de que a integração entre Economia e Direito deve dar-se a partir da construção de um objeto comum. Mais especificamente, propõe-se que a contribuição de Max Weber para o tema da relação entre as disciplinas pode constituir a “ponte” que permitiria a construção dos caminhos para o diálogo interdisciplinar.

Ao longo de sua obra, Weber abordou diversas vezes aspectos necessários para a superação entre os planos de análise das distintas ciências sociais, ao considerar a ordem jurídica não apenas como um conjunto de normas corretamente inferidas, mas no

---

<sup>2</sup> O que requer um mínimo conhecimento especificamente jurídico, que considere o entendimento das normas em si (seu sentido lógico); o conhecimento dos tipos de ações para defesa dos direitos (questão de direito processual); a interpretação dominante nos Tribunais (pesquisa empírica de jurisprudência) e na “doutrina” (pesquisa bibliográfica); outras informações relevantes, como por exemplo, tempo de demora das soluções judiciais, possibilidades de recurso à arbitragem etc. (Mello, 2006).

seu sentido sociológico, como um *complexo de motivações efetivas da atuação humana real* (Mello, 2006). E esta abordagem sociológica pode ser uma das soluções para a superação, ainda que parcial, da distância atualmente observada entre as disciplinas. Williamson (2005), propõe que a ligação entre Economia e Direito seriam as organizações; este trabalho parte da hipótese de que esta ligação estaria, na verdade, na sociologia econômica.

A questão à qual se dá destaque e, principalmente, em que ela difere da relação entre as disciplinas tradicionalmente apresentada na literatura enseja a necessidade do que seria a definição daquilo da abordagem interdisciplinar Economia-e-Direito aqui proposta. O primeiro capítulo deste trabalho, assim, a partir de alguns conceitos básicos de interdisciplinaridade, analisará o Direito e a Economia, propondo um caminho inicial para o exame dos efeitos das influências mútuas entre as disciplinas.

Isto porque a integração entre duas disciplinas que operam em planos analíticos distintos necessita em primeiro lugar de um mapeamento dos obstáculos a serem enfrentados na construção de uma metodologia de análise interdisciplinar, um primeiro ponto de partida para a delimitação dos limites e dificuldades com as quais depara-se o pesquisador. Este reconhecimento é fundamental não apenas para a construção da abordagem alternativa sugerida nesta tese, mas para a própria compreensão de sua necessidade.

Economia e Direito não apenas permitem a pesquisa interdisciplinar, mas, principalmente, que podem dela se beneficiar. A construção da interdisciplinaridade “qualificada” tal como proposta no primeiro capítulo, contudo, exige que sejam não apenas reconhecidos e mapeados os obstáculos à integração, mas também o que já foi feito nesse sentido. É importante, então, explorar as contribuições dos ramos da Ciência Econômica que de alguma forma estudam os efeitos de normas sobre as decisões dos agentes

econômico, identificando possibilidades de pesquisa interdisciplinar já presentes na teoria econômica.

O segundo capítulo do trabalho, assim, faz amplo levantamento das linhas de pesquisa que estudam a relação entre direito e economia, identificando e discutindo aspectos centrais de cada abordagem, de modo a identificar os pontos da teoria econômica que podem beneficiar-se de uma melhor compreensão do funcionamento do sistema jurídico. Um objetivo central deste segundo capítulo será destacar pontos de intercessão entre as disciplinas, onde a análise pode não apenas ser integrada, mas beneficiar-se de propostas que permitam superar os obstáculos presentes para o desenvolvimento de uma agenda interdisciplinar de análise de problemas jurídicos e econômicos.

Como será observado no segundo capítulo, a idéia de ação econômica como ação social pode ser o ponto de partida para construção de pontes que permitam o diálogo interdisciplinar propagandeado no título deste trabalho. Por permitir a observação de comportamentos econômicos e jurídicos como duas facetas do mesmo fenômeno social, a ação social weberiana auxilia a Economia no tratamento da ação econômica dentro da moldura jurídica (bem como perceber o Direito como fenômeno humano, que influencia e é influenciado pela ação social) e, a partir desta percepção (conjunta) de Direito e Economia, construir uma análise interdisciplinar.

O terceiro capítulo da tese examina, assim, alguns aspectos da obra de Max Weber, destacando as questões propostas pelo autor que podem auxiliar na criação de uma linguagem comum que favoreça o diálogo entre as disciplinas. Será dada atenção especial a alguns pontos da análise weberiana que permitem integração com outras escolas de pensamento econômico, em particular com a Economia Institucional e com a Nova Economia Institucional. Nesse sentido, além do exame da ação econômica como ação social, serão examinados a racionalidade subjetiva como alternativa à racionalidade

econômica enquanto hipótese comportamental no exame do comportamento de agentes individuais diante de normas jurídicas, o papel de tradições, normas sociais e ordem jurídica nas economias capitalistas (questão importante para a compreensão da eficácia de políticas públicas na conformação de ações privadas), o papel do Estado e sua capacidade de influenciar condutas individuais, as relações causais entre a norma jurídica e a ação econômica, o papel do Direito como instituição sócio-econômica e, finalmente, a noção weberiana de poder de disposição e controle e sua relação com a idéia de direitos de propriedade da teoria econômica.

A efetividade das sugestões apresentadas nos três primeiros capítulos para a construção de uma agenda de pesquisa interdisciplinar, finalmente, exige que sejam tomadas algumas precauções quando da transposição de sugestões teóricas para a análise aplicada. Da mesma forma, é importante determinar se, e até que ponto, tais sugestões já não se encontram contempladas em trabalhos existentes (ainda que não tenham sido enunciadas da forma aqui proposta). Uma investigação acerca das possibilidades de diálogo interdisciplinar entre Direito e Economia, logo, não poderia estar completa o estudo dos trabalhos empíricos já existentes sobre o tema.

O quarto capítulo apresenta, pois, uma análise crítica da literatura empírica da ciência econômica, apontando sugestões para que seja construída uma análise integrada de problemas econômicos, do ponto de vista de cada uma das ciências.

Por fim, são oferecidas algumas considerações finais sobre os resultados da pesquisa e sua aplicabilidade futura para pesquisas específicas.

## **I – Sobre a Economia, o Direito e a ‘Economia-e-Direito’**

O conhecimento científico foi, ao longo do seu processo de desenvolvimento, subdivido em setores distintos e especializados<sup>3</sup>, os quais, ao longo do tempo, perderam a capacidade de se comunicar externamente ao adotar linguagem e metodologia muitas vezes compreensíveis apenas pelos especialistas de cada campo. Este padrão de desenvolvimento permite que seja traçado um paralelo entre o crescimento e divisão das ciências com uma das primeiras anedotas constantes da Bíblia: a busca pela especialização levou o desenvolvimento científico a assemelhar-se com uma gigantesca “Torre de Babel”, onde cada um coloca e trata seus problemas sem se preocupar com o significado ou conseqüências que estes podem ter sobre os outros domínios (Teixeira, 2004), nem tampouco investigar as possíveis contribuições de outras ciências para seus problemas de pesquisa.

Os efeitos deste movimento acabaram por afastar as disciplinas de forma tão acentuada que com o tempo, não obstante as vantagens reconhecidas do desenvolvimento específico especializado, alguns autores passaram a destacar razões de ordem prática, epistemológicas e cognitivas, ética e até mesmo econômica como fundamento para um recurso cada vez maior em direção à interdisciplinaridade (Teixeira, 2004). Entre os defensores da pesquisa interdisciplinar e aqueles que rejeitam de forma absoluta o debate com outras áreas do conhecimento, entretanto, a interdisciplinaridade ainda é motivo de muita discussão no ambiente acadêmico, seja no que diz respeito a sua definição, seja no que diz respeito à sua aplicabilidade empírica.

A idéia de que Economia e Direito não são domínios paralelos das ciências

---

<sup>3</sup> Teixeira (2004) afirma que a *Union of International Associations*, instituto de pesquisa e documentação baseado em Bruxelas, em 1976 inventariou um universo de 1.800 disciplinas.

humanas, mas, enquanto disciplinas dirigidas à análise dos comportamentos individuais e coletivos podem ser entendidas como facetas distintas do mesmo fenômeno, não é nova. Apesar disso, a necessidade de exame da relação (dinâmica) entre ambos a partir de sua natureza interdisciplinar não é óbvia (ou, não parece óbvia, tendo em vista a inexistência de trabalhos sobre o tema). E o reconhecimento da existência desta relação não pode ter aplicação científica plena sem que seja compreendido o conceito de interdisciplinaridade com o qual nos deparamos.

Tratar da interdisciplinaridade entre quaisquer disciplinas significa, contudo, analisar suas raízes e reflexos no âmbito das demais, observando seu núcleo para, a partir deste, encontrar interpenetrações advindas de outras áreas do conhecimento. Ao se propor neste trabalho o estudo da interdisciplinaridade possível entre a Economia e o Direito, deve-se primeiramente (embora brevemente) apresentar as raízes conceituais de cada uma das ciências e, a partir daí, encontrar suas similaridades.

Por não ser imediata a questão à qual se dá destaque, ainda, parece também oportuna a definição daquilo que seria a interdisciplinaridade Economia-e-Direito aqui proposta (e porque ela difere da relação entre as ciências tradicionalmente apresentada na literatura). É necessário, dessa maneira, primeiramente definir o que seria a pesquisa interdisciplinar ora proposta para, a partir destes conceitos, analisar cada uma das disciplinas em separado e uma possível atuação conjunta.

### *1.1 – O conceito de interdisciplinaridade na pesquisa científica*

Uma disciplina pode ser definida como algo comparativamente autocontido e isolado pertencente ao domínio da experiência humana, o qual possui sua própria comunidade de especialistas com componentes distintos tais como metas, conceitos, fatos, habilidades implícitas e metodológicas (Nissani, 1995). A interdisciplinaridade seria, assim, a união dos componentes distintos de duas ou mais disciplinas, que conduz a novos conhecimentos que não seriam possíveis se não fosse esta integração. Nissani (1995), assim, exige que a pesquisa interdisciplinar passe pela união de componentes distintos das disciplinas, não podendo se limitar a pesquisa a opor disciplinas distintas de modo paralelo. Esta mesma questão é colocada por Kirat & Serverin, que destacam a pesquisa interdisciplinar como a construção de objeto e método comuns para orientar a produção de conhecimentos que não poderiam ser gerados a partir das duas disciplinas separadamente (Kirat & Serverin, 2000:18).

Gonçalves e Remenche (2008) exploram a questão a partir de uma perspectiva da flexibilidade conferida pela interação entre as disciplinas. Destacam as autoras que cada disciplina oferece uma imagem particular da realidade, sendo exploradas desde o início do século XIX a partir de seus objetos de estudo, marcos conceituais, métodos e procedimentos específicos e características, que acabaram produzindo uma visão rígida de sua compreensão. A interdisciplinaridade surgiria, nesse contexto, como um rompimento da rigidez tradicionalmente associada à pesquisa científica, trazendo flexibilidade a pesquisas em todos os campos de conhecimento.

Fragoso *et al.* (2006), discutindo o conceito de interdisciplinaridade, apontam as divergências apresentadas pelos diversos autores em relação à sua aplicação na pesquisa científica. Segundo os autores, a interdisciplinaridade não se define por uma

crítica das fronteiras das disciplinas, estando fortemente relacionado às mudanças de ambiente e às necessidades de adequação e inovação de práticas que, geralmente, tornam-se defasadas diante das alterações de cenário (econômico, social, político, tecnológico, etc.)<sup>4</sup>.

Jantsch (1972), talvez um dos mais citados autores sobre o tema, define interdisciplinaridade como “conjunto de conhecimentos comum a um grupo de disciplinas conexas e definidas num nível hierárquico imediatamente superior, o que induz a noção de finalidade”. Exige o autor a existência de colaboração entre as diversas disciplinas, ou entre setores heterogêneos de uma mesma ciência, para que uma pesquisa seja considerada interdisciplinar.

O autor define, a partir do nível de integração da pesquisa, cinco níveis de relacionamento distintos entre disciplinas científicas: multidisciplinaridade, pluridisciplinaridade, disciplinaridade cruzada, interdisciplinaridade e transdisciplinaridade.

A multidisciplinaridade se caracteriza como um conjunto de disciplinas proposto e estudado simultaneamente, mas sem que sejam aparentes as relações que podem existir entre elas. Observa-se, na pesquisa multidisciplinar, um baixo nível de integração, no qual embora sejam pesquisadas disciplinas de modo simultâneo, isto ocorre de modo paralelo, não estando as pesquisas relacionadas entre si.

Já a pluridisciplinaridade trata da justaposição de diversas disciplinas integrantes de um mesmo grupo do conhecimento, mas situadas em nível hierárquico distinto. Neste caso as disciplinas são agrupadas de modo a destacar suas relações e cooperam mutuamente sem que seja modificado o conteúdo de cada uma delas. Como será observado na próxima sessão deste trabalho, algumas abordagens ditas interdisciplinares

---

<sup>4</sup> Fragoso et a (2006).

tratam, na verdade, da mera justaposição das disciplinas direito e economia (ambas ciências sociais), sem que haja uma real alteração no conteúdo de cada uma delas. Especialmente no campo jurídico, a maior parte dos trabalhos ditos “interdisciplinares” trata, na verdade, da mera justaposição de conceitos econômicos e jurídicos<sup>5</sup>.

A interdisciplinaridade, por sua vez, é definida como uma axiomática comum a um grupo de disciplinas conexas e definidas num nível hierárquico imediatamente superior (Jantsch, 1972). A interdisciplinaridade comporta a interação entre duas ou mais disciplinas, sendo fundamental para o conceito que nesta interação cada uma delas seja modificada e passe a depender das outras. A pesquisa interdisciplinar exige, assim, que as distintas disciplinas se relacionem e influenciem mutuamente.

A transdisciplinaridade, por fim, ocorre quando já não há limites entre as disciplinas, que passam a não mais existir como disciplinas independentes. Em uma escala de interação, quando a transdisciplinaridade ocorre, o nível de interação entre as disciplinas é máximo<sup>6</sup>.

Atualmente, apesar de o tratamento terminológico parecer obsoleto, parece haver concordância entre os estudiosos do tema acerca de duas distinções terminológicas: entre multidisciplinaridade e interdisciplinaridade, e entre transdisciplinaridade e interdisciplinaridade (Conçalves e Remenche, 2008).

Ao longo deste trabalho será adotado o conceito de interdisciplinaridade tal

---

<sup>5</sup> Uma situação distinta é a imposição de recursos metodológicos de uma disciplina a outras disciplinas do mesmo nível hierárquico, situação classificada por Jantsch como uma disciplinaridade cruzada. Parece ser a isso que se referem alguns autores ao declarar a Ciência Econômica como “imperialista” (ver, por exemplo, Brenner, 1980), e certamente pareceria adequado aqui posicionar as análises econômicas que meramente aplicam a metodologia microeconômica a normas jurídicas, buscando “otimizá-las”.

<sup>6</sup> A multidisciplinaridade representaria o nível mais restrito de integração possível, ocorrendo quando uma disciplina busca contribuições de outras para solucionar algum tipo de problema particular, sem que esta ação contribua para a transformação ou enriquecimento de ambas as disciplinas envolvidas. Nesse nível não há cooperação, mas simples justaposição de disciplinas. Já a interdisciplinaridade reúne estudos de diversas disciplinas coletivamente no tratamento dos fenômenos a serem estudados. A interdisciplinaridade surge para superar a compartimentação entre disciplinas, mas pressupõe a manutenção das esferas de atuação de cada uma isoladamente. A transdisciplinaridade, por fim, compreende situações nas quais a interação é estabelecida de forma que não há mais fronteiras entre as disciplinas.

como apresentado originalmente por Jantsch (1972), sendo considerada metodologia interdisciplinar aquela baseada na interação mútua de duas disciplinas distintas para na produção de conhecimento que não poderia ser gerado por cada disciplina isoladamente.

Tratar o conceito de interdisciplinaridade apenas pela sua terminologia, entretanto, pode reduzir o debate ao campo semântico, objetivo significativamente distinto daquele proposto para este trabalho. Uma abordagem alternativa pode ser encontrada em Klein (1990), que ao invés de analisar apenas a metodologia de interação entre disciplinas, investiga as distintas formas e razões das possíveis interações, destacando os aspectos em que pode ser efetivada uma relação de cooperação mútua.

O autor destaca três formas de interações entre disciplinas distintas: a) O intercâmbio de metodologia, instrumentos e conceitos; b) A parceria entre as disciplinas para a resolução de problemas que ultrapassem os limites de cada uma; ou c) O surgimento de uma nova disciplina, devido a uma maior aproximação de conceitos e métodos entre diferentes disciplinas com o mesmo objeto de estudo.

A interdisciplinaridade normalmente observada na relação entre Economia e Direito parece ser do primeiro tipo, mas se propõe aqui que ela não precisa limitar-se a isso. Propõe-se, neste trabalho, demonstrar que a segunda alternativa é não apenas possível como também desejável.

Note-se que a perspectiva interdisciplinar desta forma sugerida pressupõe uma reforma das estruturas do pensamento econômico tradicional, exigindo que o conhecimento científico vá além da simples justaposição dos aportes de outras ciências sociais e contemple a integração de saberes tradicionalmente compartimentados. Esta tarefa não é simples e exige que o pensamento científico seja estruturado de forma distinta daquela tradicional, permitindo que conjuntos de conhecimento tradicionalmente visto como disjuntos sejam concebidos de forma integrada.

Esta reestruturação metodológica do conhecimento, práticas de linguagem científica, é, indubitavelmente, objetivo complexo. Teixeira (2004) verifica e sistematiza algumas dificuldades para a discussão do status das práticas interdisciplinares de pesquisa na produção do conhecimento científico a partir da experiência de alguns programas interdisciplinares de pesquisa grandes classes de problemas e de desafios que as práticas interdisciplinares de pesquisa têm a enfrentar. Tais dificuldades serão mais bem exploradas ao longo deste capítulo.

### *1.2 – Economia, Direito e Economia-e-Direito*

Economia e Direito são disciplinas que lidam com problemas de coordenação, estabilidade e eficiência na sociedade. Alguns campos destas ciências possuem claras complementaridades (como, por exemplo, a defesa da concorrência e a regulação econômica). Simplesmente reconhecer a existência de complementaridades, embora seja condição necessária, não é suficiente para a adoção de uma linha de análise interdisciplinar.

Os diferentes recortes analíticos adotados por cada uma das disciplinas já foram apontados como um dos obstáculos a serem superados pela pesquisa interdisciplinar (Mello, 2006), já que muitas vezes faz com que os pesquisadores se deparem com diferentes problemas de pesquisa. Foram também identificadas diferenças nas respectivas linguagens de cada disciplina. Salama (2007) sintetiza esta idéia da seguinte forma:

*“Enquanto o Direito é exclusivamente verbal, a Economia é também matemática; enquanto o Direito é marcadamente hermenêutico, a Economia é marcadamente empírica; enquanto o Direito aspira ser justo, a Economia aspira ser científica; enquanto a crítica econômica se dá pelo custo, a crítica jurídica se dá pela legalidade. Isso torna o diálogo entre economistas e juristas inevitavelmente turbulento, e geralmente bastante destrutivo.”* (Salama, 2007, pág. 01).

Como observado na seção anterior, a pesquisa interdisciplinar na área não é simples principalmente porque as metodologias de Direito e Economia diferem de modo significativo quanto a sua metodologia e objetivos. Os obstáculos a serem superados para esta integração foram anteriormente apontados. Esta seção examinará de modo mais detalhado as características de cada disciplina.

### *1.2.1 – O Direito como “ciência pura”*

O Direito, entendido como um conjunto sistemático, ordenado, de regras que estruturam a vida do homem em sociedade, não se esgota apenas no estudo das normas jurídicas, englobando uma série de princípios e instituições capazes, no seu conjunto, de fornecer a caracterização da forma organizacional adotada por cada sociedade. Nesse sentido, o Direito pode ser estudado tanto em sua gênese histórica quanto a partir de sua enunciação atual e concreta.

A formação tradicional do jurista é fortemente influenciada pelo recorte disciplinar da teoria kelseniana, a qual tenta identificar o Direito e o que é propriamente jurídico (o que é específico do Direito enquanto disciplina) separando-o de outras preocupações não jurídicas, embora com elas possa ter relações (Mello, 2006).

Kelsen propôs para a Ciência do Direito um princípio de pureza, segundo o qual o método e o objeto do direito deveriam ter enfoque normativo, livre de qualquer fato social ou outro valor transcendente. O autor sugeriu não apenas afastar a ciência do direito de qualquer influência sociológica (liberando-a da análise de fatores sociais), mas retirar a ideologia e demais aspectos axiológicos (ou seja, toda e qualquer investigação moral e

política, como a ética, a política, a religião e a filosofia)<sup>7</sup>.

A opção metodológica proposta por Kelsen, ao longo dos anos, passou a definir o próprio estudo do Direito<sup>8</sup>, e criando uma metodologia e objeto de pesquisa que parecem ocasionalmente estranhos a outras ciências sociais, mas auxiliam na compreensão do sistema jurídico como um todo e dos efeitos reais produzidos pela aplicação de normas jurídicas (que não pode nunca ser compreendida de forma isolada). A Teoria do Direito é essencialmente uma teoria normativa, à medida que “explica” como devem ser (ou devem funcionar) os sistemas jurídicos – e não como tais sistemas realmente funcionam. Com isso, fazem parte do objeto da disciplina, basicamente, o processo de produção de normas jurídicas e o processo de aplicação dessas normas (Mello, 2006).

A pesquisa em Direito busca conhecer e descrever as normas mediante uma proposição jurídica; busca a descrição de uma norma jurídica mediante um ato de conhecimento. Há clara distinção, na pesquisa em Direito, entre norma e proposição: a proposição, como ato de conhecimento, pode ser verdadeira ou falsa, sendo apenas um juízo que contém um enunciado sobre referida norma; já a norma jurídica não pode ser

---

<sup>7</sup> A compreensão do normativismo jurídico de Hans Kelsen exige que se entenda o contexto em que este surgiu: a teoria pura nasceu como uma reação às concepções dominantes da época, sendo fruto de um mundo em que as ideologias totalitárias nascentes e suas primeiras experiências concretas conviviam com um liberalismo democrático em sua fase conservadora. A Teoria Pura deveria, então, constituir-se numa teoria de direito que tivesse condições conceituais para reconhecer a existência ao lado de um direito democrático-liberal, de um direito soviético, fascista ou nazista, mantendo-se neutra em face de qualquer outro conteúdo sociológico e axiológico das normas jurídicas. (COELHO, Fábio Ulhoa, *Para Entender Kelsen*, cit., p.17). Nesse sentido, o método científico proposto tinha por objetivo salvaguardar a autonomia, a neutralidade e a objetividade da ciência jurídica.

<sup>8</sup> A Teoria Pura do Direito não é a única perspectiva metodológica disponível no direito. Diversos autores a questionam, destacando principalmente a insuficiência da concepção normativista para o estudo do direito (ver, por exemplo, Reale [2001], Diniz [2003] e Ferraz Jr. [1999]). Modernamente, muitos afirmam já ter sido superada, exceto para os estudos da lógica jurídica formal, as distinções tradicionais entre as dimensões estritamente jurídicas, de existência normativa, e sociológicas, de eficácia das normas.

O recorte disciplinar proposto por Kelsen, que leva juristas a concentrar esforços na compreensão do mundo normativo, permanece, não obstante, predominante até os dias atuais. Oliveira (2002), por exemplo, ao tratar da Ciência Jurídica, definida como aquela que se confronta com a solução de questões jurídicas no contexto social e com base em um ordenamento de teorias jurídicas constituídas, “*estuda as normas de determinado sistema de Direito Positivo vigente, ou de um ramo dessa área*” (pág. 12).

considerada como verdadeira ou falsa, certa ou errada, apenas como válida ou inválida<sup>9</sup>.

Em sua Teoria Pura do Direito Kelsen afirmava existir uma margem de indeterminação relativa das normas, derivada da pluralidade de significações das palavras e da distância entre a real vontade da autoridade competente e a expressão jurídica da norma. Em razão desta indeterminação relativa, uma norma comporta diferentes sentidos, todos eles de igual valor, cabendo à ciência do direito elencar os possíveis sentidos da norma jurídica em estudo a partir do estudo das normas que lhe são hierarquicamente superiores, superando a ficção de uma única interpretação correta.

Weber (1978) afirma caracterizar-se a ordem jurídica pela busca do sentido logicamente correto que deve corresponder ao enunciado normativo. Mais precisamente, a busca pelo significado que deve corresponder, de modo logicamente correto, a um comando verbal que se apresenta como norma jurídica<sup>10</sup>.

Assim, enquanto a Teoria Pura do Direito de Kelsen investiga aquilo que idealmente é válido sob a perspectiva jurídica (isto é, que sentido normativo logicamente correto deve corresponder a uma expressão que se apresenta como norma jurídica), a sociologia weberiana investiga o que de fato ocorre em uma comunidade em razão de que existe a probabilidade de que os indivíduos que participam na atividade comunitária consideram subjetivamente como válida uma determinada ordem e orientem por ela sua conduta na prática, e a economia investiga o que ocorre sob a hipótese de indivíduos

---

<sup>9</sup> Em oposição à certa ou errada, justa ou injusta. Segundo Kelsen, tais classificações são objeto de estudo da ética, não podendo ser comportadas pelo raciocínio jurídico.

Jürgen Habermas qualifica o problema da validade das normas, dividindo-a em validade social (ou fática), e legitimidade. Segundo o autor, “[o] sentido desta validade do direito somente se explica através da referência simultânea à sua validade social ou fática (*‘geltung’*) e à sua validade ou legitimidade (*‘gültigkeit’*). A validade social de normas do direito é determinada pelo grau em que consegue se impor, ou seja, pela sua possível aceitação fática no círculo dos membros do direito. (...) Ao passo que a legitimidade de regras se mede pela razoabilidade discursiva de sua pretensão de validade normativa; e o que conta, em última instância, é o fato de elas terem surgido num processo legislativo racional.” (Habermas, 1997, p.50).

<sup>10</sup> O autor acrescenta, contudo, fazer parte do estudo da ordem jurídica também a investigação da probabilidade de as pessoas participantes nas ações da comunidade – especialmente aquelas em cujas mãos está uma porção socialmente relevante de influência efetiva sobre essas ações –, considerarem subjetivamente determinadas ordens como válidas e assim as tratarem, orientando, portanto, por elas suas condutas.

racionais agindo em prol da maximização de seus objetivos.

A teoria econômica, ao propor a escolha de interesses que devem ser protegidos pela lei ou, ainda, como a norma deve adjudicar valores em detrimento de outros, muitas vezes desconsidera que, para a disciplina jurídica tradicional, não é razoável a proposição de uma escala valorativa da norma (no sentido de identificar uma norma “mais eficiente” do que as demais), exigindo a análise interdisciplinar a construção de nova forma de analisar o problema jurídico segundo método próprio, que permita a *escolha*, dentre as opções de política jurídica, que se apresentem, aos legisladores e aos operadores do Direito, da norma considerada “superior”

A ordem jurídica é representada como uma pirâmide normativa hierarquizada, onde cada norma se fundamentaria em outra e legitimada por aquilo que o autor denomina norma hipotética fundamental<sup>11</sup>. A partir desta estrutura hierarquizada, cada norma deve encontrar seu fundamento em outra hierarquicamente superior, sendo a norma hipotética fundamental o fundamento para todo o ordenamento jurídico (Reale, 2001).

Note-se que esta hierarquização tradicionalmente não comporta a análise econômica tradicional de eficiência das normas: não é possível buscar a eficiência de normas de forma isolada quando elas estão inseridas em uma pirâmide hierárquica que condiciona sua validade dentro do ordenamento jurídico. A função da ciência jurídica é descobrir o significado objetivo que a norma confere ao comportamento e o critério para operar esta descrição sempre se localiza em alguma outra norma, da qual a primeira depende.

Tratando especificamente da relação entre Direito e Economia, Reale (2001,

---

<sup>11</sup> Hipotética porque trata de uma norma pressuposta, fruto de uma convenção social indispensável para que todo o ordenamento jurídico tenha validade; e fundamental porque serve de fundamento para toda ordem jurídica.

p. 21) afirma a existência de “(...) *uma interação dialética entre o econômico e o jurídico, não sendo possível reduzir essa relação a nexos causais, nem tampouco a uma relação entre forma e conteúdo*”. Segundo o autor não haveria espaço, na ciência jurídica, para a investigação das relações causais comum na economia. Este tipo de posição, comum à pesquisa jurídica tradicional, acaba por “isolar” a pesquisa e o ensino do Direito (ao menos no Brasil), reduzindo as perspectivas de pesquisa interdisciplinar.

Nobre (2003) também chama atenção para esse ponto, destacando que até mesmo nos contatos existentes entre juristas e pesquisadores de outras áreas das ciências humanas, com raras exceções, os juristas ocupam a posição de consultores e não de participantes efetivos em investigações interdisciplinares; não há um diálogo/debate autêntico entre os especialistas, mas uma consulta aos juristas por parte dos pesquisadores de outras ciências.

O objeto de estudo do Direito foi, ao longo dos anos, dominado pelos processos de produção e aplicação (interpretação e completude) das normas jurídicas. Os efeitos das normas foram deixados para ciências como a Sociologia e a Economia. A integração com outras disciplinas exige que este tipo de análise seja flexibilizado e que o Direito aceite que, pelo menos em algumas situações a análise dos efeitos das normas jurídicas é importante para a própria dogmática do Direito.

### *1.2.2 – A Economia à parte das instituições*

Em contraponto à visão normativa do Direito, são inúmeras as dificuldades que podem ser levantadas para a incorporação de elementos jurídicos à análise econômica, em especial o fato de que, nas principais vertentes da teoria econômica, questões institucionais (aí incluídas as normas jurídicas) são tradicionalmente colocadas como variáveis extra-mercado e, por esse motivo, não incorporadas à análise econômica.

A Economia enquanto disciplina é apresentada e definida, de modo simplificado, como a ciência que estuda como as sociedades administram e alocam recursos escassos. Essa definição decorre, principalmente, das considerações propostas primeiramente por Robbins em 1932 (e revistas em 1935), no livro “*An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*”<sup>12</sup>, primeiro trabalho a definir a Ciência Econômica não em termos de seu objeto, mas em termos da forma pela qual ela estuda este objeto, afirmando que a economia é a ciência que estuda o comportamento humano apenas naquilo que se refere à relação entre os objetivos dos agentes econômicos (indivíduos, firmas e sociedades) e os recursos escassos disponíveis para atingi-los<sup>13</sup>.

Uma primeira consequência da disseminação do conceito exposto de Ciência Econômica foi sua crescente neutralidade em relação aos objetivos pretendidos pelos agentes, o que tornou a disciplina aplicável não apenas a escolhas relacionadas ao bem-estar material dos agentes, mas também relacionadas a objetivos não econômicos – embora neste último caso a análise tradicional exija a construção de um mercado abstrato como uma ferramenta metodológica que corresponda ao *locus* onde as escolhas ocorrem (Siegers, 1992).

A Economia, desta forma avançou no sentido de “libertar” o *homo economicus* das motivações concretas por trás de suas ações, buscando a construção de uma teoria que se aplica independentemente da natureza dos objetivos pretendidos (econômicos ou não), destinada a explicar a ação (individual) diante de objetivos rivais). Atualmente, a pesquisa em economia dedica-se (ou pode dedicar-se) ao estudo de qualquer problema que envolva a existência de objetivos, restrições e uma expectativa de

---

<sup>12</sup> Siegers (1992)

<sup>13</sup> Não obstante as diversas críticas à proposta (ver, nesse sentido, Ramos [2003]), as contribuições de Robbins tiveram papel importante na definição da ciência econômica como estudada até os dias atuais.

comportamento racional<sup>14</sup>.

A disciplina pode ser encarada não apenas como uma ciência que estuda escolhas individuais diante de recursos escassos, mas como uma ciência que estuda um fato social (as escolhas dos agentes), no trato da consecução de objetivos e seus reflexos na vida dos demais agentes. Sob esta perspectiva, o estudo de questões institucionais que afetem as escolhas dos agentes pôde ser inserido na pesquisa econômica, tendo então sido desenvolvidas diversas vertentes da Economia que se dedicam ao estudo de questões institucionais. Estas correntes, em geral, tratam as normas jurídicas como um sistema de incentivos, sendo privilegiada a consideração dos efeitos destas sobre o mundo real.

Mesmo quando se preocupa com problemas institucionais, entretanto, a análise de economistas sobre instituições carece de uma compreensão da lógica de funcionamento do sistema jurídico, o que faz com que o Direito seja tratado como instrumento que, em tese, poderia ser livremente moldado para propiciar determinados fins. Este tipo de análise ignora o fato de que o sistema jurídico não é um conjunto caótico de normas isoladas entre si, mas um sistema, o que, no limite, impõe um limite para o uso instrumental do Direito como meio para a consecução de determinados fins (Mello, 2006)<sup>15</sup>.

### *1.2.3 – A análise interdisciplinar Economia-Direito*

Mercuro e Medema (2006) definem os campos de estudo interdisciplinares

---

<sup>14</sup> Essa perspectiva foi desenvolvida primordialmente a partir das contribuições de Gary Becker e trabalhos posteriores, baseados na idéia de que a abordagem econômica de indivíduos maximizadores sujeitos a uma ou mais restrições pode contribuir para a compreensão do comportamento humano em diversas outras áreas da ciência.

<sup>15</sup> Uma norma isoladamente pode não surtir os efeitos desejados, ou mesmo acarretar efeitos indesejados à medida em que o sentido concreto de sua aplicação é moldado por sucessivas interpretações e decisões judiciais que podem, inclusive, obstar, alterar ou distorcer os objetivos (e efeitos) inicialmente previstos. Assim, será infrutífera a busca de determinado objetivo por meio da manipulação isolada de uma norma desconsiderando suas relações sistemáticas com outros elementos do sistema.

entre Economia e Direito como “*a aplicação da teoria econômica* [basicamente da microeconomia e de alguns conceitos da economia do bem-estar] *no exame da formação, estrutura, procedimentos e impacto econômico da lei e das instituições jurídicas*”. Lei e instituições são consideradas não como condições dadas, externas aos modelos econômicos, mas como variáveis dos modelos, parte das escolhas que os modelos econômicos tentam explicar (Mackaay, 2000). Salama (2008) sugere que tal definição é muito restritiva, não sendo suficiente para representar toda a gama de abordagens que estudam o tema.

A definição acima, tradicionalmente oferecida em artigos que introduzem o tema, parece encaixar-se melhor como representativa da Análise Econômica do Direito do que como se referindo ao conjunto de escolas de pensamento econômico que estudam, de alguma forma, o papel das normas e sistemas jurídicos na vida econômica das sociedades. Essa dualidade é comum e pode vir a representar uma dificuldade adicional à metodologia interdisciplinar aqui proposta: grande parte dos trabalhos acadêmicos sobre o tema, especialmente os [poucos] do Brasil, parece conter uma confusão terminológica que pode levar a um erro fundamental na análise das distintas disciplinas<sup>16</sup>.

Analisar de forma integrada Economia e Direito requer, em primeiro lugar, que seja superada a diferença de planos de análise entre as disciplinas. Para tanto, a abordagem deve ser capaz de considerar a ordem jurídica não apenas como um conjunto de normas corretamente inferidas, mas no seu sentido sociológico, como um complexo de motivações efetivas da atuação humana real (conforme colocado por Weber [1964]). Sob uma perspectiva weberiana, torna-se possível questionar o que de fato acontece na

---

<sup>16</sup> É muito comum que o termo “*Law and Economics*” (ou “Direito e Economia” seja empregado indistintamente referindo-se ora à aplicação de conceitos da teoria microeconômica ao Direito (campo aqui denominado Análise Econômica do Direito, conforme utilizado por Posner, 2001) ora ao conjunto de escolas de pensamento econômico que estudam as normas e seus efeitos sobre o comportamento dos agentes econômicos. Ao longo deste trabalho o termo Economia e Direito referir-se-á ao conjunto das escolas de pensamento, enquanto o termo Análise Econômica do Direito fará referência à Escola de Chicago.

sociedade em razão de existir uma probabilidade de que os homens considerem subjetivamente válida uma determinada ordem e orientem sua conduta por ela.

Dito de outra forma, uma tentativa de superação das diferenças entre os planos de análise deve buscar a compreensão dos efeitos reais das normas investigando não apenas em que medida as ações do mundo real se devem à existência de normas jurídicas que as orientam e em que medida a existência de certas normas jurídicas é condição necessária (e/ou suficiente) para as ações reais, mas também se essas normas criam condutas regulares desejadas pelos tomadores da decisão normativa. Esta investigação parece possível se a pesquisa expande-se para além da abordagem econômica tradicional, buscando auxílio nas contribuições da sociologia econômica weberiana,

Uma análise interdisciplinar entre direito e economia passa pela proposição de que as várias correntes de pensamento contidas em ambas as disciplinas tornem-se mutuamente coerentes e compatíveis (no que é definido por Fernandez [2006] como uma explicação verticalmente integrada do fenômeno investigado<sup>17</sup>). Não se requer que Direito e Economia cheguem às mesmas conclusões, mas sim que cheguem a conclusões compatíveis entre si, sem que uma ciência se sobreponha à outra ou que a pesquisa limite-se a emparelhar as análises.

A análise interdisciplinar entre Economia e Direito deve superar não apenas o problema da não compreensão da lógica jurídica (especialmente a não compreensão do Direito enquanto sistema) mas também a tendência de uso indiscriminado do instrumental de análise próprio da Economia a comportamentos extra-mercado. Este último reflete a

---

<sup>17</sup> O autor propõe a adoção de um modelo vertical de integração conceitual entre as ciências sociais, no qual as várias disciplinas contidas nas ciências sociais e do comportamento sejam mutuamente coerentes e compatíveis. Segundo Fernandez (2006), este tipo de integração é raramente observado nas ciências humanas: a exigência de que o leque de explicações oferecido para um mesmo fenômeno que se complementem nos diversos níveis de análise. A integração vertical não exige que digam todas as mesmas coisas, mas que digam coisas compatíveis entre si e com outras áreas de conhecimento, ou que, pelo menos, tornem explícitas as incompatibilidades. Sugere o autor que somente a construção do diálogo entre as disciplinas que busque esta coerência terá sucesso na construção de reflexões mais fecundas que não se limitem à justaposição dos aportes das diversas disciplinas

postura comum de sobreposição das disciplinas sem que haja interação e diálogo mútuos (i.e.: cada disciplina aplica seu respectivo recorte ao objeto de estudo escolhido e nenhum dos lados é capaz de enxergar a contribuição do outro).

Outro obstáculo identificado, um dos mais importantes – senão o mais importante – é o problema da integração dos planos de análise econômico e jurídico, que exige que seja abordada a questão da eficácia das normas jurídicas em uma dimensão substantiva, indagando-se por que, como e em que condições as normas jurídicas constituem motivo de conduta regular dos agentes econômicos e cotejando os objetivos originariamente desejados pelo legislador com os resultados efetivamente gerados<sup>18</sup>.

Uma metodologia de pesquisa integrada, deve ser capaz de encarar o direito como parte constitutiva das relações econômicas capitalistas, e por isso estreitamente relacionado à natureza do sistema econômico. Como propõem Kirat & Serverin (2000), a relação a ser tratada é aquela que se estabelece entre direito e ação social econômica, com foco, na ação (econômica) orientada pela representação da existência de uma ordem jurídica legítima<sup>19</sup>.

Uma solução para a compatibilização dos planos de análise é proposta por Mello (2006), ao destacar que a contribuição weberiana para o estudo das relações entre direito e economia permite a compreensão do tema em múltiplas dimensões, auxiliando na construção de um mesmo e complexo objeto constituído pelas relações Economia-Direito. Sob a ótica weberiana, o Direito não é visto como uma forma vazia de conteúdo que apenas chancela relações de fato criadas pelos agentes econômicos, ele é considerado tanto causa como efeito das regularidades das ações dos agentes econômicos. Esta compreensão é essencial para a identificação, em contextos históricos concretos, da configuração das

---

<sup>18</sup> Faria (1993).

<sup>19</sup> Um problema de pesquisa desta agenda interdisciplinar torna-se saber se existiriam regularidades do comportamento dos agentes que sejam devidas à existência de normas jurídicas que o tornam obrigatório e se tais regularidades são relevantes para a economia (Mello, 2007).

relações de causa e efeito entre normas jurídicas e conduta efetiva dos agentes econômicos, e os efeitos mais gerais (a eficácia) das normas para a Economia.

É importante a identificação das áreas de pesquisa jurídica que possuem maior potencial de contribuição para o diálogo interdisciplinar. A pesquisa jurídica no campo da dogmática, nos moldes propostos por Nobre (2003), é um exemplo de contribuição propriamente jurídica à pesquisa interdisciplinar (que não se limita à prestação de esclarecimentos e ou consultoria sobre pontos específicos do direito); sem ela, a maior parte das incursões interdisciplinares acaba por ser puramente econômica e/ou sociológica.

Este é, talvez, o maior aporte que o pesquisador em Direito pode dar à abordagem Economia-Direito: ao considerar o direito não (somente) como norma abstrata, mas a partir de todo o aparato envolvido na sua operação (que, em conjunto, conformam um sistema institucional tal como entendido pela Economia), o Direito pode apresentar instrumentos para compreender a influência que esse sistema tem no comportamento dos agentes econômicos. Uma pesquisa econômica sobre como realmente ocorre a operação do direito (seu *enforcement*) – que é jurídica e faz parte do estudo da dogmática jurídica – é parte necessariamente integrante de um problema de pesquisa interdisciplinar (Mello, 2006).

Economia e Direito são disciplinas que não apenas permitem a pesquisa interdisciplinar, mas que podem, em diversos de seus campos de pesquisa, dela beneficiar-se. Este trabalho parte da hipótese de que a sociologia econômica weberiana pode contribuir para a construção desta interdisciplinaridade. Tal proposição, entretanto, exige sejam exploradas não apenas estas contribuições mas também os ramos da Economia que, de alguma forma estudam os efeitos de normas sobre as decisões dos agentes econômicos. É necessário identificar as possibilidades de pesquisa interdisciplinar já presentes na teoria

econômica, investigando os aspectos para os quais a abordagem proposta poderia contribuir. Esta tarefa é objeto do próximo capítulo.

### 1.3 – A Interdisciplinaridade na Ciência Econômica

Muitos economistas (talvez a maioria deles) orgulham-se do caráter único do *status* científico de sua disciplina<sup>20</sup>. Ignoram estes autores que a disciplina pode beneficiar-se de um questionamento explícito acerca da natureza e limites de seu objeto, e de suas interligações e sobreposições com outras disciplinas. Isto porque embora a especialização seja valiosa, em uma realidade social onde os problemas são, inevitavelmente, multifacetados, não se apresentando com um rótulo conveniente e indiscutivelmente 'econômico', a insularidade, pode ser motivo de preocupação (Allsop, 1997).

Allsop (1997) destaca que embora a Economia seja, de fato, influenciada por (e exerça influência sobre) outras disciplinas, os principais manuais de economia cuidadosamente dedicam seus capítulos introdutórios a separar a economia de outras áreas do conhecimento, espelhando e sublinhando o relativo “isolamento” de grande parte do discurso econômico tradicional. Tal isolamento é espelhado também pelas tentativas exaustivas de caracterização da economia como “*hard science*”, destacadas em manuais que possuem papel importante no desenvolvimento dos paradigmas da ciência<sup>21</sup>

O isolamento da Ciência Econômica é, entretanto, freqüentemente citado e defendido (ver, por exemplo, Schmalensee [1991] e Hausman [1992]) sem que sejam feitas

---

<sup>20</sup> Para uma discussão acerca de tais alegações ver, por exemplo, Hausman (1992).

<sup>21</sup> Manuais introdutórios são extremamente importantes na medida em que definem o campo de estudo de uma ciência para os não especialistas. Na economia, a maior parte dos manuais, em seus primeiros capítulos, enfatiza sua separação e diferenças em relação às demais ciências sociais (Kuhn [1970], no livro *The Structure of Scientific Revolutions*, destacou o papel dos livros texto na consolidação e conformação dos paradigmas da ciência).

maiores considerações acerca da riqueza potencial de diálogos interdisciplinares (especialmente com outras ciências sociais).

A interdisciplinaridade da economia não pode, por outro lado, ser um fim em si mesmo (Siegers, 1992). Devem ser determinadas as condições nas quais ela é de fato necessária: muitas vezes não apenas o objeto de pesquisa pode e deve ser observado a partir de uma única disciplina, freqüentemente um enfoque multidisciplinar pode ser empregado de forma alternativa à interdisciplinaridade.

A interdisciplinaridade da economia com outras ciência é necessária nas situações onde a análise isolada não é capaz de apreender os efeitos simultâneos das variáveis estudadas (o que pode induzir não apenas resultados equivocados, mas recomendações de política erradas). Em tais situações, a análise essencialmente multidisciplinar “a la Becker”<sup>22</sup> (que consiste na aplicação da metodologia da Ciência Econômica à análise das decisões dos agentes em situações não estritamente de mercado) não pode ser considerada suficiente.

Dau-Schmidt (2004) destaca que um tratamento interdisciplinar entre a economia e outras ciências pode ser enriquecedor apenas se ocorre uma adequada sobreposição de questões propostas e metodologia entre as disciplinas: embora a simples transposição de metodologias entre disciplinas ocorra (e seja útil), é mais provável que pesquisadores vejam as implicações da pesquisa coordenada entre as disciplinas quando ambos examinam os mesmos problemas (ou, ao menos, problemas similares). O autor aponta, entretanto, que a sobreposição excessiva pode fazer com que as perspectivas se tornem redundantes e a cooperação não resulte em ganhos significativos.

A defesa da integração da economia com outras disciplinas, assim não significa advogar que esta seja sempre a solução metodológica adequada, nem tampouco

---

<sup>22</sup> Ou, como será visto mais adiante, *a la* Análise Econômica do Direito, no que se refere à relação entre Direito e Economia.

que nas situações em que é adequada, que ela implique ser a fronteira entre as ciências deve tornar-se inexistente (Sieggers, 1992). A interdisciplinaridade não comporta, nem precisa comportar, todo o conjunto das disciplinas envolvidas<sup>23</sup> – é desejável que a pesquisa em cada disciplina isolada seja desenvolvida, já que sem avanços nas disciplinas específicas o ganho advindo da interdisciplinaridade é reduzido.

Se a abordagem interdisciplinar não é adequada para a análise de todo e qualquer problema econômico colocado, torna-se necessário, em primeiro lugar, conhecer as possibilidades dos aportes das distintas disciplinas para um determinado objetivo de pesquisa, de modo que a aplicabilidade da interdisciplinaridade, na prática, dependa dos objetivos propostos em cada situação.

Gonçalves e Remenche (2008) destacam que o diálogo interdisciplinar só é possível (e desejável) se considerados aspectos fundamentais como complexidade do problema em análise, o diálogo entre as disciplinas, a novidade da questão, a conveniência desse tipo de abordagem e ainda as possíveis contribuições em relação às abordagens prévias. A pesquisa interdisciplinar não seria, assim, proposital, surgindo como uma necessidade; é, fundamentalmente, um processo e uma filosofia de trabalho.

Tão importante quanto a busca pela integração das disciplinas econômica e jurídica, então, passa a ser a identificação de objetos de pesquisa que poderiam beneficiar-se da integração das disciplinas, bem como o exame dos aportes possíveis de cada uma para os problemas propostos. É necessário, assim, que seja feito um exame de ambas as disciplinas antes de ser proposta qualquer solução que busque maior interação entre elas.

---

<sup>23</sup> No que se refere à interdisciplinaridade aqui proposta, não comporta, nem precisa comportar, toda a Economia ou todo o Direito.

### *1.3.1 – Problemas e desafios gerais*

A principal vantagem da pesquisa interdisciplinar deriva da possibilidade de que o diálogo construído entre disciplinas possa enriquecê-las e fornecer soluções mais adequadas para problemas comuns. Assim também o diálogo entre a Economia e outras ciências sociais mostra-se importante na análise de questões com as quais o aparato teórico da Economia, por si só, não é capaz de lidar satisfatoriamente.

Alguns obstáculos devem ser, todavia superados para que a pesquisa interdisciplinar seja capaz de contribuir para a solução de problemas de pesquisa. Vários autores<sup>24</sup> destacam os desafios envolvidos neste tipo de pesquisa. Obstáculos comumente identificados estão relacionados à organização e coordenação da pesquisa, à comunicação e à linguagem entre os pesquisadores, à epistemologia das disciplinas, à certificação científica do conhecimento produzido de maneira interdisciplinar, ao caráter temporário das pesquisas, a dificuldades de ordem psicológica ou organizacional das instituições, dentre outros. Os diversos tipos de problemas identificados na literatura podem ser agrupados em quatro categorias gerais:

- i. Organização e coordenação
- ii. Comunicação
- iii. Problemas epistemológicos
- iv. Problemas relacionados à avaliação dos resultados da pesquisa

O primeiro grupo de desafios está relacionado às dificuldades inerentes à organização e da coordenação de um coletivo de pesquisadores que se vinculam, muitas vezes, a equipes ou estruturas institucionais diferentes (Teixeira, 2004). Em tais situações, a inexistência de um princípio de autoridade única faz com que sejam diversas as

---

<sup>24</sup> Teixeira (2004), Massoud (1985), Mello (2006), Buhler et al (2007) e Mathieu et al (1997), dentre outros.

preocupações, os interesses profissionais e os status hierárquicos dos pesquisadores envolvidos. A maior parte dos programas interdisciplinares de pesquisa formalmente desenvolvidos indica a centralidade da questão da coordenação e a dificuldade dos pesquisadores em perceber a importância deste problema (BARRUÉ-PASTOR, 1992, *apud* Teixeira, 2004). Teixeira (2000) ressalta, ainda no aspecto organizacional, a importância das características de constituição da equipe de pesquisa (curiosidade intelectual, história comum da equipe...), bem como de seu tamanho.

Questões relacionadas à organização e coordenação da pesquisa interdisciplinar, embora não desprezíveis, também dificilmente qualificam-se como preocupações centrais para o problema aqui proposto. Este tipo de obstáculo, de modo geral, não parece ser um ponto fundamental a ser superado em trabalhos interdisciplinares, bastando que seja conferida a devida atenção ao planejamento e acompanhamento das operações de pesquisa.

A segunda classe de desafios trata das questões relacionadas à comunicação entre pesquisadores de disciplinas diferentes. Destacam-se aqui duas dificuldades centrais: as diferentes compreensões e conceitos que são mobilizados e as diferenças de escala de análise na observação dos fenômenos sociais e naturais, do ponto de vista do tempo e do espaço.

A correta compreensão e utilização de conceitos científicos podem ser consideradas centrais em qualquer metodologia de pesquisa científica. A dificuldade de comunicação em função dos conceitos é, portanto um problema crucial das pesquisas interdisciplinares, na medida em que a adoção de definições técnicas excessivamente restritas pelas disciplinas pode torná-las, no limite, incomunicáveis e limitar o trabalho interdisciplinar a controvérsias semânticas e estéreis (Teixeira, 2004).

Este obstáculo é tradicionalmente enfrentado de duas maneiras (não

excludentes): pelo “empréstimo” de termos que são próprios a uma disciplina por outra; e pelo emprego comum de um mesmo termo por várias disciplinas.

A busca por uma terminologia e linguagem comum não deve, entretanto, limitar-se à mera identificação e tradução de termos similares a ambas as matérias. Isto porque a utilização comum não implica que a interpretação, a definição e os procedimentos metodológicos inerentes aos conceitos sejam também comuns. Ao contrário, como argumentam Mathieu et al (1997) e Bühler et al (2007), o recurso à linguagem comum pode induzir à adoção de termos com significado distinto daquele que se pretende, levando a conclusões enganosas.

Mello (2006) acrescenta a esta questão os “problemas de tradução” entre as disciplinas. Tais problemas podem refletir uma diferença de tratamento de um mesmo objeto por cada disciplina, mas também podem decorrer da existência de dois tipos de tradição e cultura (jurídica e econômica) que, embora utilizem termos semelhantes, atribuem significados distintos a cada termo (criando, assim, “falsos cognatos” entre as linguagens). Bühler et al (2007) acrescentam que o “empréstimo” de conceitos, métodos e teorias de outra disciplina é problemático porque, muitas vezes, o pesquisador não dispõe de bagagem metodológica adequada na disciplina de origem dos termos, o que faz com que o “empréstimo” resulte em falta de coerência epistemológica dos resultados.

Um exemplo deste tipo de problema é a apropriação [inexata] do termo “property rights” pela literatura econômica (Mello e Borges, 2008) <sup>25</sup>. Argumentam as autoras que a análise econômica tradicionalmente identificada como interdisciplinar tende

---

<sup>25</sup> A análise econômica tende não apenas a modelar o Direito como produto exclusivo das forças econômicas como também a ignorar o fato de que existem limites definidos para o grau em que o Estado pode influenciar a economia por meio de intervenções legais. Ambos podem levar a conclusões equivocadas, No que se refere à literatura econômica que utiliza o termo “property rights” como sinônimo de direitos de propriedade, a tradução equivocada ignora a existência de uma diferenciação importante entre direitos de propriedade e outros tipos de direitos (e a distinção daquilo que constitui um direito). Como demonstram Mello e Borges (2008), ainda que não seja possível unificar totalmente as definições, a Economia deveria, no mínimo, incorporar as contribuições da literatura e jurisprudência jurídicas sobre o tema.

não apenas a modelar o Direito como produto exclusivo das forças econômicas, mas a ignorar o fato de que existem limites definidos para o grau em que o Estado pode influenciar a economia por meio de intervenções legais. Ambos os equívocos podem levar a conclusões equivocadas, e no que se refere à literatura econômica que utiliza o termo “property rights” como sinônimo de direitos de propriedade, a tradução equivocada ignora a existência de uma diferenciação importante entre direitos de propriedade e outros tipos de direitos (e a distinção daquilo que constitui um direito).

Assim, embora a existência de uma linguagem comum seja sem dúvida necessária para o diálogo entre duas disciplinas distintas, deve-se atentar para que a busca por facilitar da comunicação não resulte na construção de falsos cognatos e gere uma maior confusão terminológica.

Esta segunda classe de desafios apresenta-se então como um obstáculo importante a ser superado (embora seja com frequência menosprezado ou ignorado em trabalhos econômicos). No que se refere à pesquisa interdisciplinar entre direito e economia, os alertas tendem a ser colocados como questões meramente semânticas, embora equívocos na conceituação de direitos, normas e terminologia em geral possam levar não apenas a interpretações equivocadas acerca dos limites de aplicação prática do modelo proposto e dos limites de eficácia das normas como também contribuir para uma crença (entre os juristas) de que a literatura econômica é pouco relevante para o direito, por ser baseada em premissas (para o mundo jurídico) falsas (e tal crença acabaria por dificultar a interação entre as disciplinas no longo prazo).

Uma terceira classe de desafios são aqueles de natureza científica e epistemológica. A premissa da análise interdisciplinar, tal como definida na seção anterior, é a existência de problemas, situações ou objetos que, por sua natureza, não podem emergir da reflexão interna de cada uma das disciplinas. A interdisciplinaridade, ao modificar as

disciplinas envolvidas, implica uma relativização (no sentido de flexibilização das fronteiras) dos campos de conhecimento disciplinares.

A abordagem interdisciplinar deve resolver o problema de construir objetos científicos interdisciplinares a partir de visões particulares sobre as questões levantadas, os conceitos utilizados, os métodos e instrumentos definidos, etc. A superação deste desafio exige a identificação de uma problemática comum, ou seja, um conjunto articulado de questões formuladas pelas diferentes disciplinas envolvendo um tema e um objeto comum. Nesse sentido, a interdisciplinaridade é muito mais um ponto de partida que de chegada (Teixeira, 2004).

No caso da Economia a própria existência de diferenças organizacionais e metodológicas em relação à outras ciências coloca-se como obstáculo à pesquisa interdisciplinar. Como destacam Baron e Hannan (1994), a tradição acadêmica parece favorecer um conservadorismo intelectual, e a presença de paradigmas dominantes tende a diminuir o espaço para interdisciplinaridade na economia: enquanto o dissenso e pluralismo de outras ciências sociais (em particular a sociologia<sup>26</sup>) permitem pesquisas situadas na fronteira das disciplinas, a abordagem mais estreita da economia muitas vezes desencoraja abordagens interdisciplinares.

Mello (2006) comenta a questão sob outra perspectiva, indicando que a separação entre as a Economia e outras ciências sociais muitas vezes pode ser explicada pelo recorte analítico de cada uma. No que se refere à relação entre economia e direito, destaca a autora que a delimitação do objeto de análise de cada disciplina faz com que

---

<sup>26</sup> Na sociologia o dissenso e a ausência de um paradigma dominante encoraja pesquisadores a “pensar lateralmente/horizontalmente”, enquanto economistas seriam treinados para “pensar verticalmente”, adotando uma linha única de argumentação.

Ingham (1996, pág. 262) também apresenta críticas nesse sentido destacando, por exemplo, que Alchian e Demsetz, ao tratar do problema Agente-Principal, mantiveram-se tão profundamente isolados das outras ciências que ignoraram uma vasta literatura não econômica acerca da questão que analisavam, empobrecendo a própria análise e as conclusões obtidas no trabalho.

juristas e economistas atentem para diferentes problemas e priorizem diferentes tipos de questões; no fundo, “pensam” diferentemente – i.e. sigam diferentes padrões de discurso racional, dificultando o estabelecimento de um canal de comunicação. A construção de um objeto comum às disciplinas torna-se, então, não um objetivo, mas sim um pré-requisito da análise interdisciplinar (sem o que obstáculos de natureza epistemológica dificilmente são superados).

Embora não enunciem a questão desta forma, Kirat & Serverin (2000) também parecem abordar a problemática epistemológica da análise interdisciplinar, ao identificar a necessidade de construção de um objeto e método comuns à pesquisa em Economia e Direito que resulte na produção de conhecimento científico que não poderia ser gerado a partir da simples justaposição das duas disciplinas. Destacam os autores que enquanto a ciência jurídica (especialmente em países de tradição civilista) é identificada e refletida à parte da sociedade, as Ciências Sociais (em especial a Economia) com frequência tem como objeto de estudo uma sociedade sem Direito.

Este terceiro tipo de obstáculo é aquele no qual a proposta deste trabalho tem mais a acrescentar. Como será visto adiante, a abordagem interdisciplinar baseada na sociologia econômica weberiana pode auxiliar tanto na compreensão das relações entre direito e economia quanto na construção de um objeto comum de pesquisa. No que se refere ao problema identificado por Mello (2006) – a “incomunicabilidade” entre as disciplinas – a abordagem contribui para a integração dos distintos planos de análise, relacionados aos seus distintos planos de análise: o plano do “dever ser” da ordem jurídica e o “mundo real” da ordem econômica, para o autor, refletem visões parciais da realidade que podem ser integradas a partir de uma perspectiva sociológica.

Por fim, são encontrados na literatura problemas relacionados à avaliação dos resultados da pesquisa interdisciplinar. A avaliação científica, intrinsecamente, parte

da metodologia e da prática científica, representa o momento de reflexão sobre a evolução de uma discussão, de uma questão, de um método. Na medida em que a interdisciplinaridade freqüentemente parte de uma metodologia de pesquisa diferente daquela tradicional na ciência, Teixeira (2004) aponta a necessidade de desenvolvimento critérios de avaliação distintos para campos interdisciplinares de pesquisa.

Baron e Hannan (1994) também destacam os diferentes procedimentos de revisão do trabalho acadêmico (entre a Economia e outras Ciências Sociais) como uma barreira prática a ser transposta: os procedimentos atualmente adotados na Ciência Econômica tendem a favorecer a existência de uma “elite intelectual” mais estável e bem definida (em comparação a outras ciências sociais), o que limita a facilidade com que economistas em geral “abraçam” outras disciplinas.

A questão dos problemas de avaliação dos trabalhos parece, no caso particular da pesquisa interdisciplinar em Economia, estar intimamente relacionada a um obstáculo que será destacado na próxima seção: a percepção, por parte de alguns grupos de pesquisadores econômicos, de uma “superioridade” da economia em relação a outras ciências<sup>27</sup>. Esta percepção leva muitas vezes à falta de reconhecimento da pesquisa interdisciplinar como linha “legítima” de pesquisa<sup>28</sup>.

Esta questão, embora possa eventualmente colocar-se como problema prático para alguns pesquisadores, não parece apresentar-se como obstáculo a ser superado por proposta metodológica de pesquisa interdisciplinar.

---

<sup>27</sup> Conforme defendido, por exemplo, por Allsopp (1997).

<sup>28</sup> Comenta Allsopp (1997): “*Non-contentious, orthodox routes, practicing normal science will give the greater career rewards. As, Ingham (1996:271) comments, in the case of interdisciplinary discourse between economics and sociology, '[it] does not seem likely that many economists would have much to gain in terms of career advancement by engaging in genuinely interdisciplinary research'.*” (Allsopp, 1997, p. 96).

### *1.3.2 – Principais obstáculos à pesquisa interdisciplinar em Economia e Direito*

A pesquisa interdisciplinar em Economia e Direito enfrenta, além dos obstáculos de cunho mais geral destacados anteriormente, problemas metodológicos relacionados à integração das disciplinas jurídica e econômicas. Como destaca Posner (2001), Direito e Economia ainda não conseguiram alcançar uma linguagem comum: a leitura de textos de economistas e advogados da área indica que cada ciência ainda adota metodologia própria, não integrada e, muitas vezes, completamente distinta.

A próxima seção traz uma revisão bibliográfica das escolas de pensamento econômico que se aproximam de uma análise conjunta; mas, como será observado, ainda podem ser notados, em cada uma delas, obstáculos a serem transpostos para que a pesquisa em Economia e Direito possa ser, de fato, considerada interdisciplinar. A subseção anterior apresentou obstáculos de caráter geral que, apesar de não serem particulares à pesquisa em Economia e Direito, possuem problemas que não são a ela estranhos. A presente subseção examina com maior atenção obstáculos particulares (ou, no mínimo, mais afetos) à pesquisa interdisciplinar.

Mercuro e Medema (2006), ao tratarem especificamente das diferenças que separam as disciplinas jurídica e econômica, observam que os obstáculos que devem ser transpostos para a abordagem interdisciplinar decorrem não apenas das diferenças na metodologia das ciências, mas também na forma de análise dos autores de cada uma. De modo geral, podem ser identificadas quatro questões que, de modo mais freqüente, colocam-se como obstáculo (nem sempre superado) à atuação integrada das disciplinas:

- i) Problemas relacionados ao recorte metodológico das disciplinas: definição do nível apropriado de análise e compatibilização dos diferentes planos de análise estudados

- ii) Problemas relacionados ao conceito de eficiência econômica: a eficiência como critério de escolha em aplicações normativas e como objetivo de política,
- iii) Problemas relacionados à escolha de critérios de agregação das preferências individuais
- iv) A economia como ciência reducionista e os limites de sua aplicação
- v) Problemas relacionados ao paradigma da racionalidade dos agentes econômicos.

A questão da escolha do nível apropriado de análise é apontada por Posner (2001) como um dos maiores problemas enfrentados por escolas de pensamento econômico que estudam as inter-relações entre direito e economia: com frequência os recortes de cada disciplina devem ser compatibilizados na decisão do nível de análise apropriado para a observação do impacto de normas e políticas sobre o comportamento social.

Mercurio e Medema (2006), tratando do problema destacam que em geral, tanto a análise econômica quanto a análise jurídica isolam uma determinada situação, analisando os efeitos de uma única norma sob uma das perspectivas (macro ou micro) sem considerar o restante do ordenamento jurídico. O principal problema deste tipo de análise é que com frequência uma mudança na perspectiva adotada leva a resultados opostos àqueles obtidos pelos autores (Posner, 2001).

Toda análise econômica interdisciplinar precisa (de forma implícita ou explícita), quando aplicada ao sistema jurídico, responder a duas questões: quem terá quais direitos (como se dá a delimitação de direitos) e quais perdas serão (ou não) compensadas. Estas questões representam escolhas que devem ser realizadas *ex-ante*, e podem ter

respostas diferentes de acordo com o nível de análise escolhido: uma modificação da perspectiva adotada pode fazer com que alguns agentes deixem de estar no foco central e passem a ter importância apenas secundária. Assim, qualquer análise que tenha por objetivo avaliar a eficiência de uma norma (ou de mudanças nas normas) dentro de um sistema legal, deve sempre primeiramente definir a perspectiva (macro ou micro) adotada.

Perdas individuais muitas vezes não são consideradas quando o nível de análise escolhido é o plano macroeconômico e, mesmo do ponto de vista da análise microeconômica, a alocação de direitos necessariamente resulta em uma combinação de custos e benefícios para cada um dos agentes envolvidos, que os direciona para determinadas decisões e não necessariamente produz resultados “justos” do ponto de vista do Direito (Mercurio e Medema, 2006). Por outro lado, a análise de situações individuais (comum ao raciocínio jurídico tradicional) raramente comporta (especialmente em países de tradição civilista) a consideração dos efeitos da decisão sobre a sociedade como um todo (raramente se admite, por exemplo, que a solução “justa” no caso individual deixe de ser alcançada por gerar incentivos negativos para a sociedade como um todo) <sup>29</sup>.

Ao contrário do que a análise jurídica muitas vezes parece assumir (embora não explicitamente), alterações nas normas e instituições legais não constituem um “jogo de soma zero”. De fato, em sua maioria não apenas alterações no sistema legal, mas as próprias decisões nos casos individuais resultam em situações nas quais os ganhos da parte beneficiada nem sempre compensam as perdas da parte prejudicada (Mercurio e Medema, 2006). E esta questão deve ser equacionada para que a análise econômica possa integrar-se

---

<sup>29</sup> Gelhorn e Robinson (1983) também observam que juristas parecem sentir-se “pouco confortáveis” com os modelos gerais tradicionalmente empregados na análise econômica, buscando com frequência apresentar soluções para situações concretas para as quais modelos gerais não se mostram particularmente úteis. Segundo os autores, questões jurídicas tradicionalmente envolvem uma disputa concreta entre agentes identificáveis acerca de uma transação ou evento definidos e isolados; e embora economistas também busquem solucionar problemas, há entre as duas ciências uma diferença fundamental na natureza do problema a ser solucionado (mais ou menos geral), o que está relacionado, pelo menos em parte, à perspectiva pela qual cada disciplina observa o fato concreto.

à análise jurídica.

O problema dos diferentes recortes metodológicos das disciplinas é ocasionalmente apresentado como uma diferença entre o raciocínio indutivo e indutivo de economistas e advogados. Gelhorn e Robinson (1983) abordam a questão sob esta perspectiva, apontando como obstáculo à pesquisa interdisciplinar o fato de que economistas são treinados para raciocinar de forma dedutiva a partir de modelos gerais (ao invés de chegar a conclusões indutivas a partir de situações concretas, lógica de raciocínio, segundo os autores, típica do Direito).

A Economia, em regra, busca desenvolver modelos abstratos que, uma vez empiricamente testados e validados, dão origem a deduções lógicas que buscam explicar o comportamento dos agentes econômicos e subsidiar a formulação de políticas. Já o Direito, particularmente em sua faceta mais formalista, parte da hipótese de que não apenas é possível a extração de soluções para cada caso concreto a partir da análise das leis, doutrinas e princípios jurídicos como esta é o único caminho para a obtenção de respostas aos problemas colocados (Mercurio e Medema, 2006).

Posner e Parisi (2002) e Rowley (1981), colocam a questão da mesma forma. Segundo os autores, a metodologia poperiana das ciências primordialmente positivas (onde hipóteses ou modelos testáveis derivados a partir de dedução lógica da observação da realidade são então testados empiricamente) muitas vezes parece colidir com a análise jurídica tradicional<sup>30</sup>.

---

<sup>30</sup> Minda (1983), por exemplo, tratando da diferença entre o raciocínio jurídico tradicional norte-americano (representado para o autor por Christopher Langdell<sup>30</sup>) e o raciocínio econômico aplicado ao direito (representado para o autor por Richard Posner), afirma:

*“While Langdell believed that law students could learn to discover fundamental principles by the inductive process of analyzing cases, Posner believes that students can learn to deduce unifying characteristics by applying economic analysis to legal problems. While the student trained in the Langdellian tradition was taught to approach law with the perspective of the natural scientist, the Posnerian student is cast in the role of the economist. Despite these differences in pedagogical approach, both Langdell and Posner share the common belief that law students can learn to discover fundamental principles in a logical and rational manner.”*<sup>30</sup> (Minda, 1983, p. 441),

Como observa Mello (2006), freqüentemente economistas e advogados não conseguem dialogar simplesmente porque estão observando os mesmos problemas a partir de perspectivas distintas, problema que pode ser suprido a partir da adoção de um plano de análise comum. Na prática economistas e juristas adotam ambos os recortes (em maior ou menor grau) no desenvolvimento de suas respectivas ciências, embora haja diferenças na forma e intensidade com que cada tipo de metodologia é aplicada. Nesse sentido, embora a questão não represente um obstáculo metodológico significativo, deve ser levada em consideração quando do desenvolvimento de programas de pesquisa interdisciplinares.

Um segundo obstáculo à pesquisa interdisciplinar entre direito e economia refere-se aos distintos momentos de análise empregados em cada disciplina: enquanto economistas em geral pensam de forma *ex ante*, advogados raciocinam quase exclusivamente *ex post*. De outro modo: diante de um fato concreto, juristas em geral observam o histórico do problema e, através de um raciocínio indutivo, aplicam a lógica jurídica ao conjunto existente de normas e princípios para obter as respostas possíveis para cada problema apresentado, buscando primordialmente um retorno ao *status quo* (situação anterior à perturbação na ordem jurídica) ou a compensação pelo fato de que este retorno não é possível.

A economia, de modo geral, observa com maior atenção os efeitos de cada solução que pode ser apresentada para o problema concreto, concentrando-se não em retornar à situação original, mas em encontrar o resultado “futuro” mais eficiente para a questão proposta. E esta diferença muitas vezes impede o dialogo interdisciplinar, já que a solução “eficiente” apontada pela Economia não comporta o retorno ao *status quo* desejado pelo Direito<sup>31</sup>.

---

<sup>31</sup> Nesses casos, pesquisadores de formação jurídica argumentam que, não obstante a solução advinda do raciocínio lógico a partir das normas e princípios jurídicos ser ineficiente, ela é a única possível já que o

Este problema, embora pouco explorado pela literatura, coloca-se como questão real a ser superada: enquanto o Direito recusa-se a buscar objetivos não incorporados ao sistema jurídico e a maior parte das escolas de pensamento econômico dedicados à pesquisa interdisciplinar recusarem-se a flexibilizar sua busca por um resultado eficiente, a pesquisa comum estaria fadada a limitar-se à justaposição (não integrada) de idéias. A pesquisa interdisciplinar entre Direito e Economia exige, então, a identificação não apenas de pontos de integração possíveis, mas de áreas de conexão entre os objetivos (situações onde o arcabouço jurídico comporte algum tipo de solução econômica).

A diferença nos momentos de análise das disciplinas confunde-se com outro obstáculo, talvez mais importante do que o anterior, à pesquisa interdisciplinar: as constantes divergências entre economistas e juristas em relação ao critério de escolha que deve ser adotado quando da aplicação normativa da análise interdisciplinar (primordialmente a questão da agregação de preferências)<sup>32</sup>.

A análise normativa lida primordialmente com a formulação e aplicação de normas e políticas, envolvendo a escolha não apenas entre objetivos alternativos, mas entre meios (diferentes sistemas de incentivos) que permitirão atingir os objetivos selecionados. Direito e Economia divergem fundamentalmente em relação aos critérios adotados para a realização de tais escolhas: enquanto a Ciência Econômica baseia suas escolhas fundamentalmente em conceitos de eficiência, a ciência jurídica adota como ideal não a eficiência, mas objetivos de justiça e equidade (tratados pela Economia em geral como

---

Direito não poderia buscar objetivos que não lhe pertencem – como a busca pela eficiência – caso estes objetivos não estejam devidamente incorporados como princípios do sistema jurídico.

<sup>32</sup> Em seu aspecto positivo, a análise interdisciplinar questiona se e em que medida as regras contratuais facilitam ou inibem o investimento, se as regras do direito ambiental inibem a poluição, etc. Embora possa ser objeto de diversas críticas metodológicas, e principalmente esteja condicionada àquilo que o aparato jurídico permite fazer, este tipo de análise geralmente encontra um ponto comum de diálogo compreensível e satisfatório a ambas as ciências (Mercurio e Medema, 2006).

objetivos de caráter distributivo).

Posner (2001) destaca em especial como problema o equilíbrio do papel da eficiência na análise positiva e na aplicação normativa das conclusões de uma agenda de pesquisa interdisciplinar. Note-se que o emprego normativo de um critério de eficiência pode assumir duas formas: a eficiência como um dos objetivos das políticas públicas – a aplicação de critérios de eficiência levaria à identificação de um nível de utilidade ótimo – ou a eficiência como critério para determinar a maneira como objetivos não-econômicos serão atingidos – a solução passaria pela minimização de uma função de custo sujeita a níveis desejáveis de atividade.

Como apontam Mercurio e Medema (2006), o Direito, ao contrário do que muitos economistas parecem supor, não é apenas um conjunto de comandos e normas que regem o comportamento social, mas também é um conjunto de princípios que ordenam este comportamento. Uma questão que deve ser superada em uma abordagem interdisciplinar é determinar se um critério de eficiência econômica (não necessariamente a eficiência alocativa) pode ser o único princípio, ou mesmo um dos princípios que deve ser adotado quando da realização de escolhas de determinam e dirigem a vida social.

Juristas em geral aceitam a idéia de que a eficiência deve ser um dos princípios empregados na análise, mas ainda assim debatem o peso que deve ser dado a ela. Doutrinas legais são construídas sobre conceitos de justiça e/ou equidade. Como do ponto de vista dos Direito, a justiça está direta ou indiretamente relacionada à distribuição de riqueza na sociedade, questões distributivas freqüentemente estão no centro da análise jurídica, impedindo que a eficiência econômica seja aceita como único valor social relevante.

Economistas são, com freqüência, refratários à adoção de outros critérios de escolha, ditos distributivos. E embora dentro da Ciência Econômica papel da eficiência na

análise não seja pacífico, a conciliação destas posições aparentemente antagônicas coloca-se como condição para que Direito e Economia possam atuar pacificamente, pelo menos no que se refere ao aspecto normativo da análise interdisciplinar.

A eficiência econômica coloca-se como obstáculo à pesquisa interdisciplinar não apenas devido a seu papel enquanto critério de escolha normativa, mas também em função de seu *status* de objetivo da atuação estatal. E, como destaca Parisi (2005), esta diferença fundamental em relação aos objetivos do sistema jurídico coloca-se como uma das questões metodológicas centrais da interação pretendida. Colocado de forma simples, o problema é definir um objetivo único comum a ambas as disciplinas: busca-se, afinal, a maximização da riqueza, utilidade, justiça ou equidade?

Autores como Richard Posner e Guido Calabresi abordaram e apresentaram soluções distintas para este conflito. Posner, que segundo Parisi (2005) seria o mais notável defensor do critério de maximização de riqueza como objetivo dos sistemas jurídicos, inicialmente, propôs que a maximização de recursos seria, na verdade, parte integrante dos fundamentos éticos do Direito (Posner, 1983<sup>33</sup>).

Ao utilizar a economia do bem-estar para fazer prescrições normativas, Posner tentou apresentar a eficiência como um princípio deontológico do direito, destacando que o objetivo de maximização de riqueza (ao invés de maximização de “felicidade” – tomada como medida de utilidade), produz como resultado uma combinação eticamente atrativa de “felicidade”, direitos fundamentais e distribuição (Posner, 1980).

A proposta foi objeto de inúmeras críticas e interminável debate e, finalmente, em 1990, Posner apresentou uma nova formulação para a relação entre o Direito e a eficiência econômica (Posner, 1990), abandonando a idéia de que a

---

<sup>33</sup> Segundo o autor, normas e instituições jurídicas deveriam ser avaliadas em termos de sua contribuição para a maximização da riqueza na sociedade, sendo esta riqueza medida não apenas em termos do produto de cada país, mas devendo incluir os excedentes dos consumidores e produtores gerados nas transações econômicas.

maximização de riquezas poderia ser compreendida como fundamento ético do Direito, mas adotando uma posição pragmática na qual o papel da eficiência na análise normativa parece ser mais discreto do que aquele originalmente proposto pelo autor.

Outra corrente neste debate, liderada por Guido Calabresi, rejeita a noção de que a busca pela maximização de riquezas possa servir de fundamento do Direito ou mesmo do raciocínio jurídico (Calabresi, 1970). Para o autor, sistemas legais devem buscar ser justos em primeiro lugar, constituindo a maximização de riquezas e a redução do custo social objetivos secundários, embora não desprezíveis. A busca por eficiência deveria assim, ser compreendida como uma das condições para a efetividade de políticas (e não como seu objetivo) <sup>34</sup>.

De modo geral (e com a notável exceção de Richard Posner e da tradição da *Law and Economics* norte-americana), juristas e operadores do Direito resistem em aceitar que regras de maximização possam substituir os conceitos de moral e justiça implícitos no ordenamento jurídico de cada sociedade, embora estejam dispostos a aceitar, como propõe Calabresi, que este seja um dos critérios adotados na análise da eficácia de ações estatais e, de modo geral, em situações onde as teorias tradicionais de moral e justiça não apresentar resultados inequívocos (Parisi, 2005).

Salama (2008) pondera que a maior parte dos juristas estaria disposta a admitir que há algo errado, indesejável, no desperdício de recursos, o que sugere a existência de pelo menos alguma conexão intuitiva entre eficiência (ausência de desperdício) e justiça. E embora o alcance desta intuição pareça restrito, ela pode ser o

---

<sup>34</sup> Calabresi (1970) defende não que a eficiência deve ser um objetivo empregado na formulação de normas e políticas, mas que esta pode ser beneficiada pelo emprego da análise de sua eficiência como um dos requisitos para que os objetivos jurídicos propostos sejam alcançados. O autor, entretanto, não admite a existência de um trade-off entre eficiência e distribuição comumente proposto: para ele ambos seriam componentes do conceito de justiça. Nesse sentido, a abordagem interdisciplinar seria uma metodologia para análise e avaliação de alguns componentes (mas não dos únicos) da justiça equidade das normas e sistemas jurídicos.

ponto de partida para a superação deste obstáculo à integração das disciplinas.

O terceiro tipo de problema destacado parece também estar ligado ao conceito de eficiência tão caro à análise econômica: o problema da eficiência não como critério de escolha de aplicações normativas, mas a partir da perspectiva da agregação das preferências individuais em preferências sociais (necessária para a análise e compreensão de como diferentes normas ou conjuntos de normas motivam ou alteram as decisões dos agentes). Este problema é observado por Parisi (2005), Salama (2008) e Mercurio e Medema (2006).

Uma decorrência prática da questão ocorre quando da análise empírica de mudanças nas leis e instituições. Como tais alterações em geral possuem efeitos e objetivos alocativos e distributivos de modo simultâneo, tornam-se pouco adequados os modelos econômicos tradicionais fundamentalmente preocupados com a eficiência alocativa do resultado de alterações institucionais<sup>35</sup>. E esse tipo de preocupação não é facilmente compatibilizado com os princípios e doutrinas que tradicionalmente guiam o estudo do Direito (seja em países de tradição civilista ou consuetudinária), o que leva muitos juristas simplesmente a não aceitar que a análise econômica possa ser, de alguma forma, compatibilizada com as noções gerais de ética e justiça que estão por trás dos sistemas jurídicos.

Kaplow e Shavell (2002) e Shavell (2004) sugerem uma solução para este obstáculo, qual seja, o desenvolvimento de uma medida não de eficiência, mas de bem-estar (baseada na agregação do bem-estar dos indivíduos na sociedade) como forma de avaliar normas e políticas públicas. Segundo os autores, esta solução satisfaz os defensores

---

<sup>35</sup> Mercurio e Medema (2006) autores parecem referir-se, neste aspecto, basicamente às escolas que utilizam os conceitos da microeconomia clássica como instrumental básico. Entretanto, ainda que outros ramos da ciência econômica não utilizem – ou utilizem de forma qualificada – o conceito de eficiência na análise dos resultados de pesquisas, a utilização dos parâmetros de justiça e equidade (distributivos) comuns ao Direito são com frequência rejeitados mesmo por estas escolas de pensamento ditas heterodoxas.

da idéia de equidade (no sentido que o aumento do bem-estar dos indivíduos poderia ser considerado um objetivo “justo”), e supera o fato de que muitas vezes o conceito de eficiência se mostra estreito em demasia por excluir fatores que afetam o bem-estar (como a distribuição de riqueza). Os autores sugerem, ainda, que os conceitos de eficiência podem ser adaptados e utilizados como *proxy* para o bem-estar, de modo que o “conflito” entre as disciplinas decorre mais de uma não-compreensão correta da questão do que de uma impossibilidade do uso de eficiência como objetivo de pesquisa.

Não obstante a opinião dos autores, parece que o papel de medidas de eficiência alocativa na avaliação tanto dos resultados de mudanças institucionais (seja através da alteração de normas isoladas seja através da implementação de políticas públicas) é um problema importante a ser compatibilizado em uma pesquisa interdisciplinar<sup>36</sup>. Especialmente para os países de tradição civilista, nem sempre é possível o exame de determinado sistema jurídico a partir de critérios econômicos que desconsideram as particularidades da ordem normativa e constitucional daquela sociedade<sup>37</sup>.

Assim, a opção por um critério de eficiência alocativa representa uma opção por um critério de justiça que tem sua origem dentro do sistema sócio-econômico, apresentando soluções a partir de uma argumentação lógico-racional e critério únicos e buscando influenciar a práxis jurídico-social e o delineamento de novos matizes no ordenamento em geral, segundo padrões econômico-valorativos. Esta opção, embora razoável para a maior parte dos pesquisadores em Economia, pode não estar disponível à

---

<sup>36</sup> Nesse sentido, trabalhos acadêmicos baseados apenas em critérios de eficiência alocativa, ainda que certamente válidos do ponto de vista da ciência econômica, não poderiam ser considerados verdadeiramente interdisciplinares, por não serem capazes, muitas vezes, de dialogar com a ciência jurídica.

<sup>37</sup> Gonçalves e Seltzer (2007) apontam, no caso brasileiro, que embora atualmente o modelo jurídico puro kelseniano já não corresponda às necessidades sociais, sendo necessário um novo critério analítico de solução de controvérsias, este deve ser compatível com a Teoria Geral do Direito, revelando possibilidades reais de solução das lides jurídicas sob uma perspectiva que supere a dicotomia tradicional.

luz do ordenamento jurídico de determinada sociedade, e a pesquisa interdisciplinar deve ser capaz de lidar com isso.

Pode-se destacar ainda um quarto tipo de obstáculo particular à integração entre as ciências econômica e jurídica: a visão desta última, por parte de outros cientistas sociais (não apenas juristas), como uma ciência “reducionista”<sup>38</sup> que adota hipóteses muitas vezes irrealistas (esta crítica é particularmente comum no que se refere à trabalhos da Análise Econômica do Direito).

Coase (1978) inicialmente propôs como objeto de investigação as razões pelas quais economistas começaram, a partir de meados da década de 1960, a lidar com questões que até então “pertenciam” a outras disciplinas sociais. O fenômeno observado por Coase é o próprio crescimento e reconhecimento de escolas de pensamento econômico que buscavam a interdisciplinaridade (e, assim, adotavam como objeto de pesquisa temáticas não próprias da economia). O autor coloca como questão, entretanto, não o avanço da economia em si, mas a observada popularização (em outras disciplinas) de métodos e critérios até então tidos como exclusivos da economia (i.e.: adoção da eficiência alocativa como critério de escolha normativa, adoção do paradigma da escolha racional como parâmetro de comportamento individual, etc.).

Brenner (1980) destaca que o desenvolvimento de linhas de pesquisa interdisciplinares desde então se caracterizou não pela construção de objetos e métodos de pesquisa comuns, situados na fronteira de pesquisa entre disciplinas, mas na “exportação” de métodos e objetos de pesquisa próprios da Economia para outras disciplinas (ou da “importação” de problemas de outras disciplinas que passaram a ser tratados a partir de uma metodologia quase exclusivamente econômica). O autor atribui este movimento à

---

<sup>38</sup> Parisi (2005) e Posner (2003) utilizam este termo. Outros autores, como Brenner (1980) e Mercurio e Medema (2006) referem-se ao problema classificando a economia como ciência “imperialista”. Ambas as críticas possuem os mesmos argumentos substantivos.

percepção da existência de um paradigma científico mais robusto na Ciência Econômica, combinado a um maior poder explanatório atribuído à abordagem econômica.

Esta percepção de superioridade da economia é um obstáculo importante a ser superado. Não por conta dos paradigmas ou metodologia econômica tradicionalmente exportados, mas porque, enquanto mantiver-se esta idéia de superioridade, dificilmente poderá ser observado um espaço para a construção de uma agenda de pesquisa interdisciplinar.

Ora, se a pesquisa interdisciplinar exige a integração de duas ou mais disciplinas, ela parte da hipótese de que há espaço e necessidade para tal integração, pressupondo que ambas as disciplinas podem contribuir para a solução de um problema que não seria adequadamente tratado por cada uma delas de forma isolada. A postura de isolamento atual da maior parte dos pesquisadores em Economia impede que sejam reconhecidos e explorados estes espaços.

Por fim, Baron e Hannan (1994), ao tratar da interdisciplinaridade entre a economia e a sociologia, identificam o paradigma da escolha racional como uma grande barreira que separa o pensamento econômico das demais ciências, já que ele representa uma diferença fundamental na forma como as disciplinas refletem acerca das preferências e motivações por trás das ações individuais. Este seria o quinto tipo de problema que deve ser superado pela pesquisa interdisciplinar entre direito e economia.

De fato, raramente observam-se, na teoria econômica, investigações que comportem análises de em que medida, e em que casos os indivíduos comportam-se da forma por ela prevista. Ou, de outra forma, até que ponto pode a economia aplicar seu instrumental ao comportamento legal ou político dos indivíduos? A compreensão das forças que motivam os indivíduos a responder a mudanças no sistema legal é extremamente importante para a explicação de suas respostas e determinação de quais

medidas tomar para que o sistema se torne mais eficiente.

Existem, obviamente, diversas teorias que buscam explicar o comportamento humano, sendo o modelo do agente racional uma delas. E nem mesmo o mais ardoroso defensor do modelo de agente racional afirma ser a hipótese de um indivíduo maximizador capaz de explicar todas as facetas do comportamento humano, nem tampouco que é a única motivação para as escolhas dos agentes – esta é apenas uma simplificação que visa tornar a análise possível. E muitas vezes o modelo do agente racional, ao falhar em contabilizar aspectos relevantes do comportamento individual perante normas jurídicas, pode levar a conclusões enganosas.

Apesar de não ser uma hipótese absoluta nas abordagens econômicas, o postulado da racionalidade pode ser considerado central para algumas escolas que estudam as interrelações entre direito e economia. E a flexibilização deste postulado parece ser também uma questão central para que a integração entre as disciplinas seja possível: ainda que não seja possível incorporar todos os aspectos do complexo processo de tomada de decisão dos indivíduos, reconhecer que estes nem sempre agirão de forma racional é necessário para a compreensão dos efeitos das normas sob uma perspectiva substantiva.

Uma solução possível, como será observado, é a incorporação de algumas contribuições da sociologia, particularmente as influências sociais e culturais sobre as preferências individuais. Deste modo, as preferências dos indivíduos passariam a ser endógenas, sendo o sistema legal um dos fatores que as influencia. A contribuição weberiana mostra-se particularmente útil na superação dos conflitos entre as disciplinas originados da adoção de paradigmas de racionalidade dos agentes.

## II – O Direito na Economia

A pesquisa econômica tradicional considera o Direito como variável externa ao mercado (de modo geral, ao problema econômico em si), não englobado na análise econômica: leis e normas seriam elementos que, traduzindo uma intervenção do Estado na esfera econômica, apenas perturbariam a alocação eficiente de recursos que o mercado “naturalmente” promove<sup>39</sup>.

O estudo dos impactos de normas e instituições jurídicas na sociedade, entretanto, não se limita à visão tradicional, e a própria transformação do comportamento humano racional e regular em objeto de estudo científico não é exclusiva da Economia, estando na origem das ciências sociais como um todo. Ao longo do século XVIII, enquanto a economia surgia como disciplina autônoma, outros pensadores já apresentavam idéias atualmente englobadas pelos estudos em Direito e Economia (observe-se, por exemplo, os trabalhos de Beccaria e Bellamy [1764] acerca do efeito dissuasivo de sanções penais e Bentham [1789], sobre os custos e benefícios de variadas opções legais à época<sup>40</sup>)

Alguns autores<sup>41</sup> situam o início da relação entre Economia e Direito como disciplina própria nos trabalhos da Economia Institucionalista, onde se encontram alguns dos trabalhos seminais para alguns campos do estudo interdisciplinar entre Direito e Economia. Outros, como Posner e Parisi (2002), afirmam que apesar dos notáveis antecedentes freqüentemente destacados, apenas na metade do século 20 (posteriormente, portanto, à Economia Institucional) a relação entre Direito e Economia tornou-se objeto sistemático da pesquisa acadêmica.

Mercuro e Medema (2006) apresentam posição intermediária, destacando

---

<sup>39</sup> Mello (2002)

<sup>40</sup> Apud Mackaay (2000).

<sup>41</sup> Ver, por exemplo, Mercuro e Medema (2006), Posner (2003) e Mackaay (2000).

que embora a “Velha” Economia Institucional tenha contribuído de forma significativa para o desenvolvimento da disciplina do Direito e Economia, o ramo “popularizou-se” entre juristas e economistas apenas com o advento da Escola de Chicago.

Situar o início do campo Economia-e-Direito como abordagem teórica de interesse mútuo de economistas e juristas economistas na segunda metade do século XX não apenas fornece uma perspectiva míope da evolução desta abordagem como empobrece a discussão por desconsiderar contribuições importantes anteriores ao período histórico frequentemente destacado<sup>42</sup>. A discussão iniciada por Bentham acerca dos objetivos do Direito é fundamental, por exemplo, para a compreensão da controvérsia até hoje atual acerca da relação entre eficiência e justiça (tema que será brevemente tratado no próximo capítulo)<sup>43</sup>.

Controvérsias acerca do termo inicial do debate à parte, parece inegável que os ramos da Ciência Econômica que estudam as interrelações entre Economia e Direito expandiram-se de forma considerável nas últimas décadas. Em muitas áreas (como a Análise Econômica do Direito e a Nova Economia Institucional) a literatura atingiu um estado de maturidade que permite a identificação de conceitos básicos, teorias e mesmo recomendações de política. Outros campos estão ainda em desenvolvimento, mas ainda assim já apresentam contribuições não desprezíveis.

Atualmente, a consideração das regras e instituições pelos economistas está presente em diferentes paradigmas, que têm, em comum, a idéia de aplicar a teoria econômica no exame da formação, estrutura, procedimentos e impacto econômico da lei e

---

<sup>42</sup> Para uma análise das contribuições de Adam Ferguson, Adam Smith e Jeremy Bentham à Economia e Direito, ver Rowley (2005).

<sup>43</sup> Uma das idéias centrais do argumento apresentado por Bentham em “*Introduction to the Principles of Morals and Legislation (1789)*” foi de que o objetivo do legislador e do aplicador do Direito deveria ser formular as leis de forma que os indivíduos agissem de modo a maximizar a ‘felicidade’ (bem-estar) da sociedade. Bentham refutava a “mão-invisível” proposta por Adam Smith como explicação para o funcionamento dos mercados, advogando que o interesse próprio dos indivíduos só levaria ao bem-estar da sociedade se o sistema legal existente direcionasse as ações individuais para este fim (Rowley, 2005).

das instituições jurídicas.

Mercuro e Medema (2006) apontam que várias escolas de pensamento poderiam ser relacionadas dentre as áreas que aplicam, sob as mais diversas perspectivas, aspectos da teoria econômica ao exame da formação, estrutura, processos e impacto econômico de leis e instituições legais. Os autores, entretanto, destacam como as mais proeminentes a Escola de Chicago (aqui denominada *Law and Economics*, ou Análise Econômica do Direito), a Teoria da Escolha Pública, a Economia Institucional e a Nova Economia Institucional, mencionando ainda abordagens como a Sociologia Econômica, Escola de New Haven, a Escola Austríaca de *Law and Economics* e as abordagens relacionadas ao estudo de normas sociais (*Social Norms and Law and Economics*).

Esta seção não pretende ser exaustiva, tendo em vista que grande parte da literatura econômica, em algum momento abordou, de uma forma ou de outra, o efeito das normas jurídicas sobre o comportamento dos agentes. De fato, o último trabalho que teve por objetivo apresentar uma revisão bibliográfica detalhada, a *Encyclopedia of Law and Economics* de Bouckaert e De Geest (2000) resultou em cinco volumes somando mais de três mil páginas. E desde então a literatura sobre o tema tem se ampliado de forma exponencial.

O objetivo principal aqui é apresentar as abordagens que, ao longo das últimas décadas, não apenas possuem agendas de pesquisa bem-estruturadas como conferiram à relação entre Direito e Economia papel de destaque nas mesmas (e não esgotar todas as análises sobre o tema), destacando aspectos de interesse para a abordagem proposta como objetivo central.

Para o presente trabalho foram selecionadas quatro áreas da economia que exploram com maior atenção a questão do efeito das normas sobre o comportamento dos agentes econômicos: a Análise Econômica do Direito (ou *Law and Economics*), a

Economia Institucional, a Nova Economia Institucional, e a Sociologia Econômica. A última seção apresenta brevemente outras correntes que abordam a questão, como a Teoria da Escolha Pública, a Escola Austríaca e a abordagem de New Haven, mas que serão aqui tratadas apenas de forma superficial.

Juntamente com a Escola de Chicago, a Economia Institucional e a Nova Economia Institucional compõem o grupo de abordagens econômicas tradicionalmente identificadas com o estudo interdisciplinar entre Economia e Direito. Embora a Escola de Chicago seja a mais proeminente das escolas de pensamento interdisciplinares, como identificado por Coase (1994) as abordagens institucionalistas dela se distinguem porque, enquanto esta última preocupa-se em demonstrar a importância da economia para o estudo do direito, as primeiras destacam a importância das instituições para a compreensão do sistema econômico.

Por fim, em geral a sociologia econômica não assume papel de destaque nos livros e artigos em geral que lidam com a relação entre Direito e Economia. Como destaca Harrison (1999), entretanto, a sociologia econômica é capaz de suprir várias das lacunas tradicionalmente identificadas na aplicação dos conceitos e ferramentas da teoria econômica ao direito e, nesse sentido, deve ser considerada quando do desenvolvimento de uma abordagem interdisciplinar entre Direito e Economia.

Note-se que apesar de extremamente interessante, a evolução das hipóteses e do recorte disciplinar das abordagens analisadas não é suportada pelo escopo deste trabalho. Assim, após breve introdução, serão apresentadas as principais hipóteses, escolhas metodológicas de cada uma das correntes de pensamento econômico selecionadas (embora os trabalhos que analisam a evolução histórica de cada uma das disciplinas seja também enriquecedor para aqueles interessados no tema) e principais críticas/desafios das abordagens.

É importante sublinhar, a esse respeito, que as abordagens aqui apresentadas (como a maior parte das correntes de pensamento na economia), são objeto de críticas e controvérsias não apenas externas, como também internas a cada escola de pensamento. Nesse sentido, a maior parte (senão a totalidade) das características aqui destacadas para cada escola de pensamento estão longe de representar pontos pacíficos na discussão acadêmica (ou, no mínimo, exigiriam maior detalhamento na argumentação). A análise exaustiva das críticas e controvérsias de cada escola de pensamento também não se encaixa no escopo da análise proposta e, por isso, será simplificada<sup>44</sup>.

### *2.1 – A Abordagem Institucionalista*

Provavelmente a mais famosa expressão atribuída à tradição institucionalista da economia é a afirmativa de que “instituições importam” (para a análise econômica). Tradicionalmente duas escolas de pensamento econômico são identificadas com esta afirmativa: a Economia Institucional e a Nova Economia Institucional. Neste momento a primeira será objeto de observação mais atenta.

Originalmente, o institucionalismo econômico de Thorstein Veblen, John Commons e Wesley Mitchel, centrava sua análise na importância das instituições para o estudo econômico. Estes autores, de modo geral, rejeitam o estudo da economia em torno da noção de equilíbrio ou ajustamento marginal, reiterando a importância do processo de mudança e transformação das sociedades (Hodgson, 1993)<sup>45</sup>.

---

<sup>44</sup> Ressalte-se que qualquer tentativa de síntese de uma escola de pensamento inevitavelmente está sujeita a críticas derivadas da necessidade de generalização das hipóteses e contribuições de cada escola. O objetivo deste trabalho não é desconsiderar as contribuições de cada abordagem, certamente mais complexas do que seria possível apresentar em poucas páginas, mas apresentar um quadro de análise que permita indicar as contribuições que cada abordagem pode trazer para a discussão da integração entre Economia e Direito.

<sup>45</sup> As contribuições destes autores são frequentemente apontadas como origem não apenas da Economia Institucional, mas também da própria Análise Econômica do Direito, da Nova Economia Institucional e, de modo mais pontual, da Sociologia Econômica.

Medema et al (2000) destacam que as raízes do pensamento institucionalista são anteriores à economia institucional, sendo encontradas referências importantes nos trabalhos de juristas como Henry Carter Adams (que em 1897 apresentou um artigo sobre economia e a jurisprudência dos tribunais), e Richard T. Ely (que em 1914 discutiu sobre a relação entre a propriedade e os contratos e a distribuição de riqueza na sociedade). O próprio Commons já havia, anteriormente ao seu artigo sobre a Economia Institucionalista, apresentado trabalhos sobre os fundamentos legais do sistema econômico ((1924,1925), e é atribuído a Walton H. Hamilton, em 1918, o primeiro uso do termo “institucionalista”<sup>46</sup>.

Desde seu início a Economia Institucional ocupou-se da análise das interrelações entre Economia e Direito, examinando tanto a influência da Economia no Direito e na argumentação jurídica quanto a influência do Direito e de mudanças no sistema jurídico sobre os indivíduos e o desempenho econômica da sociedade (Medema et al., 2000). Para os autores originais da tradição institucionalista, o mundo que deve ser estudado pelos economistas é aquele em que o que mais conta é a ação coletiva (não individual), presença de agentes ativos (e não indivíduos “dados”) e, por vezes, irracionais (não maximizadores, uma vez que a tradição institucionalista admite a existência de padrões distintos de comportamento do que apenas o auto-interessado). Na ordem econômica da economia institucional, há eficiência, mas também desperdício; desequilíbrios acontecem e integram um reino de incertezas, onde existe tanto o conflito quanto a cooperação (Reis, 1998).

Veblen (1994) denominava isso de “processo da vida”, destacando que o mundo a ser estudado pelos institucionalistas não é formado de indivíduos metodologicamente arrumados; não é um mundo revelado, é um mundo observável, no qual as instituições podem ser definidas como comportamentos regulares e padronizados

---

<sup>46</sup> No artigo "*The Institutional Approach to Economic Theory*", apresentado no encontro anual da *American Economic Association*.

das pessoas numa sociedade e para as idéias e os valores associados a essas regularidades, e exatamente porque as instituições são fruto da experiência, elas contêm em si mesmas a mudança — as instituições mudam quando a experiência das pessoas as leva a acreditar que há uma maneira melhor de organizar algum aspecto da sua vida.

A tradição institucionalista encara a realidade social como algo além de um conjunto específico de relações abstratas, considerando que o processo de mudança inerente a uma série de instituições sociais (dentre elas o Direito) é que define o sistema econômico (Reis, 1998). Nesse sentido, o desempenho econômico da sociedade deve ser sempre avaliado perante valores sociais emergentes (não apenas o Direito, mas outros valores sociais afetam as decisões de agentes nem sempre racionais, e o efeito desta combinação influi no desempenho econômico da sociedade) <sup>47</sup>. Por tratar dos efeitos do ambiente institucional (aqui incluídas as leis e demais atos normativos constitutivos de uma política pública estatal) no comportamento dos indivíduos, o institucionalismo fornece ferramentas que podem contribuir na abordagem questões para as quais a disciplina jurídica e econômica individualmente não parecem capazes de fornecer respostas adequadas, como o efeito substantivo de normas e políticas públicas estatais sobre o comportamento coletivo dos agentes econômicos.

A abordagem institucionalista (também chamada “Velho Institucionalismo” ou “Institucionalismo Norte-americano”) conheceu o seu auge na virada do século XIX para o século XX, sofrendo grande influência da Escola Histórica Alemã (Schmoller). Os principais expoentes deste velho institucionalismo são os de Thorstein Veblen, John R. Commons, Wesley Mitchell, Richard T. Ely e Clarence Ayres.

---

<sup>47</sup> Cumpre destacar que Veblen e Commons apresentam visões distintas quanto ao papel das instituições na dinâmica econômica. Segundo Reis (1998), Veblen destaca a dimensão evolucionista e a ação coletiva como essenciais, mas entende que as forças que movem a economia estão nas tecnologias e no comportamento tecnológico dos indivíduos (representando pelo “*instinct of workmanship*”). Já Commons via nas instituições, resultantes de processos formais e informais de resolução de conflitos, importantes determinantes do desempenho econômico.

Esta escola de pensamento é freqüentemente identificada como parte de uma reação contra o formalismo que ocorreu no Direito, na História e na Economia simultaneamente (Medema et al, 2000). Na Economia, a crítica ao formalismo predominante nas teorias econômicas do início do século concentrava-se no caráter dedutivo e abstrato do raciocínio econômico ortodoxo, que assumia um comportamento passivo e maximizador dos indivíduos e concentrava-se, metodologicamente, na busca pelo equilíbrio da estática comparativa. Acreditando que esta metodologia era inadequada para a compreensão de importantes aspectos do sistema econômico, os primeiros autores institucionalistas concentraram-se em uma análise indutiva de alguns aspectos da vida econômica das sociedades, abstendo-se de chegar às generalizações teóricas que criticavam<sup>48</sup>.

Embora o desenvolvimento de generalizações a partir do método indutivo não tenha sido levado ao extremo, forneceu à economia institucional um arcabouço teórico mais consistente do que aquele desenvolvido pela Escola Histórica Alemã (Buckingham, 2001 *apud* Medema et al, 2000). Assim, ao invés de hipóteses gerais, os velhos institucionalistas trabalhavam com princípios gerais que deveriam ser aplicados a circunstâncias específicas (o que talvez tenha dado origem às críticas comuns na literatura econômica, de que a Economia Institucional não apresenta uma teoria coesa, mas sim um conjunto de idéias heterogêneas, fracamente relacionadas entre si).

A escola institucionalista também foi influenciada pelo pragmatismo filosófico, que reconhecia a incerteza inerente à compreensão das ações sociais, sugerindo

---

<sup>48</sup> Embora o desenvolvimento de generalizações a partir do método indutivo não tenha sido levado ao extremo, forneceu à economia institucional um arcabouço teórico mais consistente do que aquele desenvolvido pela Escola Histórica Alemã, que negava a existência de teoria que fosse válida para qualquer sociedade, argumentando que não é possível (nem plausível) a construção de uma teoria geral para todas as situações. Concentrando sua ênfase na dinâmica do desenvolvimento econômico das sociedades e na necessidade de uso de dados empíricos, a abordagem dava destaque à análise de fatos reais estudados em relação a seu contexto histórico (ao invés de situações isoladas inseridas dentro de um modelo estático e abstrato), tendo influenciado de forma marcante a abordagem metodológica adotada originalmente pelo Institucionalismo Econômico (Medema et al, 2000).

uma abordagem filosófica para a construção de conceitos e hipóteses na qual a análise de fenômenos sociais deve ser conduzida a partir das relações entre os indivíduos no mundo real<sup>49</sup>.

Esta influência recíproca do Direito no mundo real e dos indivíduos no Direito foi originalmente estudada por Veblen, que examinou o papel de indivíduos na construção das instituições e destas na formação dos hábitos sociais que influenciam a ação individual. O autor apresentou, ainda, como importante contribuição para a Economia Institucional (em seu diálogo com o Direito), a idéia de mudanças tecnológicas (da evolução tecnológica) como causadora de mudanças institucionais (através de alterações nos hábitos sociais dos indivíduos) e a trajetória cumulativa das mudanças institucionais em uma dada sociedade (Rutheford, 2000)<sup>50</sup>.

Do final do século XIX até os anos 40/50, a escola institucionalista constituiu o pensamento dominante na academia norte-americana. Após a década de 50, perdeu *momentum* e foi substituída pela escola neoclássica, que passou a liderar o pensamento econômico norte-americano. Alguns autores consideram que a própria formalização crescente das ciências sociais contribuiu para marginalizar o institucionalismo norte-americano<sup>51</sup>, embora outros destaquem também a ausência de uma linguagem comum entre os autores e a incapacidade desta corrente (à época) de apresentar respostas diretas para os problemas econômicos que afligiram a economia norte-americana a partir da década de 30<sup>52</sup> (enquanto o arcabouço teórico da economia neoclássica lhe

---

<sup>49</sup> Esta percepção, também presente na sociologia econômica (embora ausente tanto na Análise Econômica do Direito quanto na Nova Economia Institucional), pode ser importante para superar os obstáculos à integração entre Direito e Economia decorrentes das diferenças entre os planos de análise das disciplinas.

<sup>50</sup> O papel de Veblen na construção da abordagem econômica institucional não é consenso entre os autores que estudam as origens da análise interdisciplinar entre Direito e Economia. Medema et al. (2000) e Mercurio e Medema (2006), por exemplo, apontam Veblen como predecessor do institucionalismo econômico, enquanto Hodgson (2005) e Posner e Parisi (2002) colocam o autor como parte integrante desta abordagem específica.

<sup>51</sup> Ver, por exemplo, Mercurio e Medema (2006).

<sup>52</sup> Rutheford (2001)

permitia não apenas avançar para questões até então restritas aos institucionalistas como desenvolver estudos empíricos considerados mais consistentes).

O institucionalismo econômico, embora não tenha desaparecido, viu sua influência ser significativamente reduzida e, com ela, a preocupação econômica em tratar o Direito como objeto. Assim, entre o final da década de 1940 e o final da década de 1970, a existência de sistemas legais, embora reconhecida pelo *mainstream* econômico, era ou considerada neutra (no que se refere ao efeito do sistema jurídico sobre os problemas econômicos), ou era tomada como dado, sendo os sistemas legais especificados de forma a sugerir que a influência das instituições não era significativa para o estudo do problema econômico em questão (Furubotom e Richter, 1991).

A ausência de conteúdo institucional da análise econômica neoclássica eventualmente tornou-se novamente um problema teórico, sendo observada a necessidade de construção de um aparato teórico capaz de lidar com problemas econômicos relativos, principalmente, aos efeitos e mecanismos da atuação do Estado na vida econômica da sociedade, observada a partir do aumento da importância do Estado Regulatório e de modelos desenvolvimentistas de crescimento econômico (Rutherford, 2001). Esta lacuna deu origem ao resgate da Escola Institucionalista por autores como Richard Nelson, Sidney Winter, Robert Sudgen e Geoffrey Hodgson (tendo também incentivado o fortalecimento da Nova Economia Institucional).

### *2.1.1 - Alguns conceitos e proposições da Economia Institucional*

A Economia Institucional não possui um conjunto uniforme de hipóteses claramente identificáveis. A maioria dos autores, entretanto, utiliza conceitos mais ou menos comuns, os quais caracterizam a abordagem:

- i) O conceito de instituições

- ii) Instituições como determinantes do comportamento individual
- iii) Hábitos sociais como condicionantes do comportamento individual
- iv) O papel das regras de funcionamento da ação coletiva na relação entre instituições e a ação individual
- v) A rejeição da eficiência econômica como critério de escolha entre sistemas legais alternativos

A idéia de instituições (e, por conseguinte, de ambiente institucional) na teoria econômica é multifacetada, comportando diversas abordagens distintas que vão desde a tradição institucionalista até a nova economia institucional. Pondé (1999) destaca que há, atualmente, uma proliferação de abordagens teóricas que se definem como institucionalistas, resultando em um emaranhado de variações conceituais e pressupostos teóricos que cercam e, muitas vezes, obscurecem a noção de “instituição” utilizada pelos economistas.

Veblen (1899), definia instituições como hábitos sociais amplamente seguidos e práticas que prevalecem na sociedade em um dado momento do tempo. Originalmente, portanto, o conceito foi associado aos hábitos sociais em uma determinada sociedade. Commons (1934), posteriormente, ampliou o termo para “a ação coletiva no controle das ações individuais” – instituições passaram a ser, portanto, não apenas hábitos sociais, mas todo o resultado de ações coletivas (aí incluídas as normas legais) que disciplinasse a ação individual. Em sua “primeira onda”, a Economia Institucional pareceu adotar, de modo mais ou menos coeso, estes conceitos.

Os termos caíram em desuso quando do abandono da Economia Institucional como escola de pensamento econômico dominante e, com o advento da Nova Economia Institucional, a idéia de instituição passou a ser associada à definição tradicional

desta corrente, que associa o conceito de instituições a regras formais e informais que definem a estrutura de incentivos com a qual os indivíduos deparam-se em determinada sociedade.

O conceito, tal como enunciado pela Nova Economia Institucional, entretanto, não é suficiente para sumarizar toda a diversidade de idéias presente no tradicional pensamento institucionalista. Como expõe Hodgson (2005), para a Economia Institucional os aspectos potencialmente positivos e facilitadores das instituições devem ser considerados em conjunto com sua função disciplinar do comportamento dos agentes econômicos, mas não devem a eles se restringir: instituições não apenas representam restrições e incentivos ao comportamento dos agentes, mas moldam a percepção daquilo de que os agentes precisam ou desejam (influenciando a ação individual em um nível mais profundo do que a mera constituição de um conjunto de regras comportamentais).

Hodgson propõe uma definição que considera mais ampla do que aquela tradicionalmente adotada em trabalhos da Nova Economia Institucional, e, a partir da proposta original de Commons, define instituições como sistemas duráveis de regras sociais já estabelecidas e incorporadas na sociedade que estruturam as interações sociais. Dessa maneira, o conceito de instituições passa a abranger não apenas sistemas formais e informais de normas que disciplinam as ações individuais, mas também seu papel estruturante das interações sociais (i.e.: instituições não apenas disciplinam e orientam as ações individuais, mas influenciam de forma mais profunda a própria forma de agir e pensar de uma sociedade)<sup>53</sup>.

Embora seja possível encontrar diversas definições para o conceito de instituições, um aspecto comum à abordagem é o fato de que a maioria dos autores defende

---

<sup>53</sup> Instituições possuem uma dimensão cultural, na medida que disseminam valores e/ou crenças comuns entre os diferentes atores, o que resulta na internalização (nas próprias instituições) dos valores incorporados pelos indivíduos.

que instituições são, de alguma forma, determinantes fundamentais do comportamento dos agentes (embora os mecanismos desta influência possam diferir significativamente em cada análise).

Veblen (1899), por exemplo, a partir da idéia de instituições como hábitos sociais (e das normas jurídicas como cristalização destes hábitos), propõe a análise da sociedade a partir dos instintos individuais. Para o autor, cada grupo social, através de seus padrões culturais, determina e molda como os seus membros vão expressar cada um de seus instintos;. dentro de uma mesma sociedade podem existir diferentes grupos sociais, e a importância de cada grupo social ditará a tendência da evolução da sociedade.

Já Commons (1925), que encara as normas jurídicas como resultado da ação coletiva social direcionada ao controle de ações individuais, propõe ser o comportamento dos agente fundamentalmente influenciado pelo Estado (e por suas instituições), merecendo destaque para o autor o papel das leis e seus efeitos sobre o comportamento dos indivíduos E, a partir daí, o impacto do desenvolvimento, evolução e funcionamento das instituições sobre o sistema econômico<sup>54</sup>.

Assim enquanto Commons propõe que a evolução social é fortemente influenciada pelo Estado (pelas instituições), Veblen destaca o papel dos hábitos sociais no desenvolvimento das sociedades.

Veblen assim mostra-se mais preocupado com a influência da cultura sobre o comportamento social. Para o autor, grupos sociais de Veblen são criados culturalmente, com base nos valores comuns dos indivíduos, e hábitos sociais desempenham papel central

---

<sup>54</sup> Mercurio e Medema (2006) apontam que em *Legal Foundations of Capitalism* (1924), Commons analisa detalhadamente os mecanismos pelos quais as leis e o sistema econômico influenciam-se mutuamente: a Economia influencia o Direito na medida em que o sistema econômico cria pressões sobre os sistemas político e jurídico por modificações nas leis que facilitem e promovam o incremento dos mercados, mas também o Direito influencia a Economia já que mudanças no sistema jurídico facilitam, induzem e modificam o desenvolvimento da atividade econômica. O autor, então, ao discutir porque o sistema jurídico importa para o estudo do sistema econômico, defende que o desenvolvimento da teoria econômica não pode deixar de fora o papel das leis e de mudanças legais na estruturação da atividade econômica.

no comportamento individual. Já Commons mostra-se mais preocupado com o papel do Estado (e de suas instituições) sobre o comportamento social. Grupos sociais seriam criados economicamente, a partir de questões ligadas à redistribuição de renda provocada pelas transações entre os agentes. A Economia Institucional de Veblen, assim, mostra-se próxima de um diálogo interdisciplinar com a Sociologia, enquanto a Economia Institucional de Commons parece pronta a contribuir para o debate com o Direito.

Hodgson (2005) ressalta que a proposição de instituições como determinantes do comportamento dos agentes sob a ótica institucionalista não deve ser interpretada como uma hipótese determinista. Instituições determinam e são determinadas pelo comportamento dos indivíduos em sociedade, sendo importante que a economia institucional, ao analisar a relação entre o sistema legal e o sistema econômico, esteja atenta aos fenômenos da *upward* e *downward causation* (i. e., reconheça tanto do efeito das instituições sobre os indivíduos como também do efeito dos indivíduos sobre as instituições. Assim, Hodgson parece esclarecer e complementar a proposta de Commons ao sublinhar que a ação dos indivíduos pode também moldar as instituições, criando-as e modificando-as da mesma forma que as instituições moldam, influenciam, restringem e facilitam o comportamento individual<sup>55</sup>.

A abordagem institucionalista, então, permite não apenas o reconhecimento do papel das instituições e do conjunto de regras (formais e informais) em uma sociedade, mas efetivamente que se busque a compreensão das formas pelas quais tais regras são estabelecidas e reconhecidas (através do estudo das instituições seria possível investigar a

---

<sup>55</sup> Observa-se que tanto Commons como Veblen já rejeitavam a idéia da existência de um determinismo na explicação do comportamento individual. Commons (1931) destaca que instituições, ou ações coletivas, não só controlam, mas também liberam e expandem as ações individuais, ampliando o escopo da ação individual ao garantir que os demais indivíduos se comportem dentro dos padrões estabelecidos pela ação coletiva (instituições, portanto, não existem apenas para controlar e restringir de forma padronizada o comportamento dos indivíduos). Veblen, por sua vez, enfatiza o papel não apenas das instituições mas dos hábitos sociais e da propensão natural a agir como motivadores da ação humana.

compreensão de como e por que as regras são seguidas, e qual seu efeito sobre o comportamento dos indivíduos).

A causalidade *downward* proposta por Hodgson (2005) poderia auxiliar nesta investigação da forma pela qual as instituições podem afetar e alterar a disposição dos indivíduos e suas preferências ao formar ou alterar hábitos sociais (este último conceito em particular poderia, pelo menos em parte, fornecer uma teoria acerca das formas pelas quais as regras são incorporadas nos indivíduos)<sup>56</sup>.

Um terceiro conceito fundamental para os institucionalistas é o conceito de regras de funcionamento da ação coletiva (“*working rules*”), e de seus efeitos na ação individual. São fundamentais para a análise econômica por estarem continuamente modificando as próprias instituições ao indicarem o que os indivíduos podem ou devem fazer (ou não fazer), sendo garantidas pela existência de sanções coletivas pelo descumprimento das determinações das normas (o que faz com que a preocupação com a correlação entre o comportamento econômico dos agentes, a ética da sociedade e a aplicação das normas seja parte integrante da teoria econômica institucional).

Para Commons (1931), as ações individuais controladas, liberadas e expandidas pela ação coletiva – instituições – podem ser consideradas transações, sendo a transição da unidade de análise da relação do homem com a natureza (sintetizada na visão de que a interação ocorre através da troca de bens) para a relação do homem com o homem

---

<sup>56</sup> A causalidade *downward* proposta por Hodgson (2005) poderia auxiliar nesta investigação da forma pela qual as instituições podem afetar e alterar a disposição dos indivíduos e suas preferências ao formar ou alterar hábitos sociais (este último conceito em particular poderia, pelo menos em parte, fornecer uma teoria acerca das formas pelas quais as regras são incorporadas nos indivíduos)

Um exemplo de implicação da proposição de existência de uma causalidade *downward* poderia ser empregada, por exemplo, em uma análise interdisciplinar da atuação estatal através de políticas públicas. Quando considerada, esta hipótese indica a necessidade de consideração das instituições e aspectos institucionais que conduzem às normas e valores que servem à integração social, desenvolvimento pessoal e, de modo mais geral, às necessidades humanas. No que se refere ao desenvolvimento econômico, então, a escolha das instituições torna-se um debate importante para a tomada de decisão de política não apenas porque elas representam estruturas de incentivos para os comportamentos individuais, mas porque elas podem moldar (e alterar) as preferências individuais dos agentes econômicos (gerando impactos dinâmicos sobre os resultados da política).

(sintetizada na visão de que a interação ocorre através de transações) um dos marcos fundamentais da transição da Teoria Clássica para a Economia Institucional (e uma das diferenças fundamentais entre a Análise Econômica do Direito e a Economia Institucional)<sup>57</sup>.

Transações, segundo Commons (1931), podem ser sintetizadas em três atividades econômicas básicas: transações de negociação (*bargaining transactions*), transações gerenciais (*managerial transactions*) e transações de racionamento (*rationing transactions*). As primeiras ocorrem nos mercados, e delas decorrem quatro questões econômicas (situações de possível conflito, que deve ser arbitrado por um juiz): competição, discriminação, poder econômico e regras sociais. Através das transações gerenciais nas firmas, de hierarquia (relações onde há um comando a ser obedecido), é que ocorre efetivamente a geração de riqueza na sociedade, distinguindo-se estas das transações de racionamento pelo fato de que estas últimas referem-se à relação entre Estados e indivíduos. As instituições, portanto, controlam as transações entre indivíduos, dentre as quais se encontram aquelas que resultam na geração de riqueza na sociedade.

Uma última característica fundamental da abordagem institucionalista é a rejeição do conceito de eficiência na abordagem interdisciplinar entre Direito e Economia: seja na solução de conflitos, na modificação dos sistemas legais ou na formulação de políticas, a abordagem institucionalista, apesar de não descartar o papel da eficiência como variável relevante na análise jurídico-econômica, aponta que por não ser esta o único critério relevante, não pode isoladamente determinar a alocação de direitos.

Nesse sentido a Economia Institucional parece também apresentar uma solução compatível com a abordagem interdisciplinar, ao rejeitar a busca eterna pela

---

<sup>57</sup> Afirmava Commons já em 1931 a importância da transação como menor unidade de análise econômica, idéia retomada por Williamson e Coase na construção da Nova Economia Institucional.

solução eficiente para todos os problemas colocados<sup>58</sup>. Porque a eficiência é uma função da estrutura de direitos de uma sociedade (e não o contrário), não se pode adotar um conceito de eficiência como parâmetro para a determinação destes direitos (para a determinação das mudanças no sistema legal), passando a análise de questões ligadas à eficiência dos sistemas legais a estar irremediavelmente ligada a questões distributivas (a determinação de uma solução eficiente dentre aquelas possíveis envolve a escolha de quais interesses serão acomodados, quem vai ganhar e quem vai perder com a mudança) – e, portanto, a critérios de justiça e equidade que não podem ser providos pela análise puramente econômica (Mercurio e Medema, 2006).

A partir dos quatro conceitos destacados, a economia institucional constrói uma série de proposições, assim sintetizadas por Gordon (1964, páginas 124-125):

- i) O comportamento econômico dos indivíduos é fortemente condicionado pelo ambiente institucional no qual a atividade econômica se desenvolve e, de modo simultâneo, o comportamento dos agentes afeta a estrutura do ambiente institucional no qual estão inseridos.
- ii) A interação entre instituições e o comportamento dos agentes econômicos é um processo evolucionário (e daí decorre a necessidade de uma abordagem evolucionária para a economia)<sup>59</sup>.
- iii) Na análise do processo evolucionário entre comportamentos sociais e instituições, deve ser colocada ênfase no papel das condições tecnológicas (capazes de alterar hábitos sociais) e instituições do capitalismo moderno.

---

<sup>58</sup> Argumenta Samuels (1981) que como a atividade econômica é determinada pela estrutura de direitos existente na sociedade, cada estrutura de direitos (sistema legal alternativo) dá origem a um conjunto particular de preços, custos e quantidade produzida e, assim, a uma alocação eficiente, os resultados de cada sistema legal alternativo não são comparáveis entre si.

<sup>59</sup> Mercurio e Medema (2006) destacam como relevante para a compreensão desta proposição a tensão, sempre presente na abordagem institucionalista, entre continuidade e mudança. Segundo os autores, a trajetória evolucionária dos sistemas jurídicos e econômicos derivam das escolhas (legais e econômicas) dos agentes ao longo do tempo. No processo decisório, a sociedade enfrenta o conflito entre forças que optam pela manutenção do *status-quo* (econômico, jurídico, tecnológico, político...) e as pressões (muitas vezes econômicas) por mudanças. Estas escolhas determinam se haverá alteração (e quanto será alterado) nas instituições e *working rules* da economia, que levam a mudanças nos sistemas jurídico e econômico e, em última instância, determinam a trajetória da performance econômica da sociedade.

- iv) A abordagem institucionalista baseia sua análise na existência de conflitos sociais (em oposição à interação harmônica e livre de atritos do livre mercado neoclássico).
- v) Na presença de conflitos, o Estado deve direcionar e ordenar aqueles inerentes às relações econômicas entre os agentes, formatando instituições que estabeleçam um mecanismo de controle social da atividade econômica<sup>60</sup>. A eficiência econômica, entretanto, não é o critério único que guia a atuação estatal.
- vi) A análise econômica possui um caráter interdisciplinar inerente, necessitando de contribuições da psicologia, sociologia, antropologia e direito para compreender o comportamento dos agentes econômicos (e, assim, desenvolver hipóteses mais precisas acerca deste comportamento).

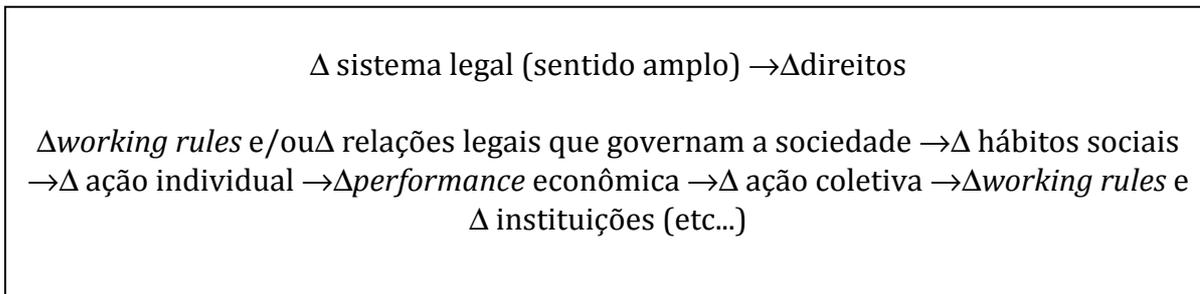
Como pode ser observado, a abordagem institucionalista tem como premissa central a idéia de que instituições (produto da evolução da sociedade, das relações de poder existentes e da tecnologia disponível) moldam e motivam toda atividade econômica, sendo importante a compreensão de conceitos como hábitos e costumes, padrões sociais e arranjos jurídicos e econômicos como as principais forças que governam e vida econômica das sociedades.

Ademais, ao invés de assumir a hipótese de que mudanças no sistema legal possuem impacto direto no desempenho da economia como propõe a Escola de Chicago (o que será analisado na próxima seção), a abordagem institucionalista destaca a importância do comportamento jurídico-econômico dos agentes, com ênfase nas interações e influências mútuas entre governo e a economia:

---

<sup>60</sup> A escola institucionalista enxerga o sistema jurídico-econômico da sociedade como um sistema de interdependência mútua no qual pressões pela continuidade e pela mudança geram frequentes conflitos. Nesse cenário, o papel do sistema legal é fornecer um arcabouço e processo de resolução de conflitos e desenvolvimento de direitos (Samuels e Mercurio, 1979).

Quadro 2.1: Relação entre o Sistema Legal e o Sistema Econômico na Abordagem Institucionalista



Como exposto por Samuels (1989), torna-se importante aqui não apenas compreender o impacto econômico de estruturas legais alternativas, o *nexo* jurídico-econômico da abordagem institucionalista, onde o direito é uma função da performance econômica e o sistema econômico é uma função do sistema legal. Deste modo, os sistemas econômico e jurídico, ao invés de independentes, são produzidos em conjunto: os “planos” econômico e jurídico, ao invés de meramente interagirem, são obtidos de forma simultânea, compreensão que auxilia na superação da diferença entre os planos de análise de cada uma das disciplinas (identificado como obstáculo na seção anterior).

Por fim, é importante destacar o caráter evolucionário da tradição institucionalista. Ao contrário da abordagem que será examinada a seguir – a Análise Econômica do Direito - a Economia Institucional inspira-se na biologia evolucionária<sup>61</sup>, o que leva muitos autores a argumentar que este arcabouço seria capaz de fornecer ferramentas de análise mais poderosas para a compreensão de mudanças nas normas e instituições legais do que os modelos de equilíbrio direcionados para a eficiência da Análise Econômica do Direito ou mesmo de alguns trabalhos da Nova Economia Institucional.

---

<sup>61</sup> Originalmente a proposta de analisar instituições e hábitos sociais a partir do paradigma da biologia foi proposto por Veblen, sendo tal linha de pesquisa atualmente desenvolvida por autores como Nelson e Winter.

## 2.2 – A Análise Econômica do Direito (ou Escola de Chicago da Law and Economics)

A Análise Econômica do Direito pode ser definida como o ramo da economia que, a partir das hipóteses de racionalidade e indivíduos maximizadores e assumindo que alterações nas leis afetam o sistema de preços relativos da sociedade (e, assim, a solução ótima de cada problema econômico), estuda o papel das normas como instrumentos para alterar o sistema de preços relacionado a ações individuais alternativas (Posner e Parisi, 2002).

Originalmente, a Análise Econômica do Direito caracterizava-se por uma relativa heterogeneidade de abordagens, identificadas por alguns como “Primeira Onda” da Análise Econômica do Direito, originária das escolas européias de pensamento <sup>62</sup> e principalmente da Economia Institucional. A questão fundamental à qual este primeiro movimento buscava responder era como a propriedade e outros direitos são determinados, histórica e funcionalmente, entre as diferentes sociedades<sup>63</sup>, tendo como hipótese central a idéia de que o direito subordinava-se às condições econômicas e sociais vigentes<sup>64</sup> (Pearson, 1997).

A partir da década de 40 do século XX começa a tomar forma a abordagem que mais tarde ficou conhecida como a “Escola de Chicago” do estudo da interação entre Direito e Economia, num movimento em geral associado ao nome de Aaron Director (Duxbury, 1995), que ao se tornar professor de economia na Faculdade de Direito da Universidade de Chicago, utilizou-se de conceitos econômicos aplicados a casos jurídicos,

---

<sup>62</sup> Os termos “Primeira Onda” e “Segunda Onda” da Análise Econômica do Direito são utilizados principalmente por Posner (1975, 1997, 2003), e passaram a ser largamente adotados especialmente nos Estados Unidos.

<sup>63</sup> As indagações surgiram da insatisfação com a resposta dada pelos filósofos jusnaturalistas dos séculos XVI e XVII (que tais direitos seriam determinados por uma Lei Direito Natural, logicamente anterior a qualquer sistema legal), que não considerava as variações dos direitos no tempo e no espaço.

<sup>64</sup> Essa noção, segundo Pearson (1997), já era largamente aceita quando Marx a apresentou em “O Capital”; afirma o autor que Marx estaria apenas colocando por escrito algo que já havia sido incorporado pelos economistas da época.

inicialmente em relação à legislação antitruste mas depois expandindo a análise para outros temas legais.

A gênese da Análise Econômica do Direito norte-americana mostra-se uma experiência *sui generis* de contribuição entre as disciplinas, com a disciplina econômica passando não apenas a ser estudada em escolas de Direito, mas a ser recebida com entusiasmo por juristas da tradição do Direito consuetudinário que, com mais frequência do que aqueles da tradição civilista, deparavam-se com problemas relacionados à incapacidade da pesquisa jurídica em lidar com algumas questões. Kitch (1983), tratando dos primórdios da Escola de Chicago cita o jurista norte-americano Wesley J. Liebeler, professor da Escola de Direito da Universidade de Chicago à época:

*“We learned that there was a system of analysis that was quite relevant to the stuff we talked about in Law school and was much more powerful than anything that the Law professors, than anything Ed Levi had to tell us”* (Kitch, 1983, p. 183)<sup>65</sup>.

Entre 1960 e 1970, a abordagem de Chicago dominou a literatura econômica interdisciplinar (especialmente nos Estados Unidos), mas apenas a partir de 1970, com os trabalhos do professor Richard A. Posner, começou a ganhar aceitação entre os juristas. Esta passagem marca também uma modificação nos rumos de pesquisa da Análise Econômica do Direito: enquanto os trabalhos disponíveis até a década de 1960 concentravam-se nos efeitos de normas jurídicas no funcionamento do sistema econômico (ou seja, concentravam-se nos impactos das normas no equilíbrio dos mercados), a partir da década de 1970 e com a adesão de juristas à discussão<sup>66</sup>, a academia passou a interessar-

---

<sup>65</sup> “Aprendemos que havia um sistema de análise particularmente relevante para aquilo que discutíamos na faculdade de direito, e muito mais poderoso do que qualquer coisa que os professores de direito, que Ed Levi, tinham para nos dizer” (tradução própria).

<sup>66</sup> Três eventos sinalizam esta mudança: a fundação, em 1972, do “Journal of Legal Studies”; a publicação, também em 1972, do livro “Economic Analysis of Law” de Posner, ambos na Escola de Direito da Universidade de Chicago; e a organização, em 1971, por Manne, dos seminários intitulados “Economics Institutes for Law Professors”, seminários curtos e intensivos sobre economia para operadores do direito.

se pela aplicação da análise econômica à compreensão do sistema legal

Talvez uma das características mais interessantes da Escola de Chicago seja o fato de que, dentre as diversas abordagens interdisciplinares entre Direito e Economia, esta parece ser a mais difundida nas escolas de Direito<sup>67</sup>, sendo um dos principais efeitos da incorporação da economia no estudo do direito nos EUA a transformação da metodologia jurídica tradicional naquele país, a tal ponto que atualmente disciplinas como direito contratual e direito civil baseiam parte significativa de sua análise e raciocínio em conceitos econômicos.

Note-se que até então a abordagem não poderia ser propriamente classificada como interdisciplinar: limitava-se uma disciplina (a Economia) a aplicar sua metodologia a questões que envolviam, de alguma forma, normas jurídicas. A “passagem” da Análise Econômica do Direito para as escolas de Direito foi importante por abrir espaço para a existência de um real intercâmbio entre as ciências<sup>68</sup>.

Fundamental para o surgimento da Análise Econômica do Direito tal como é conhecida atualmente foi também a idéia de que o instrumental econômico poderia ser aplicado não apenas às decisões individuais em situações tradicionalmente econômicas mas também àquelas tomadas “fora do mercado”. Um autor marcante na passagem da “velha” para a “nova” Análise Econômica do Direito (e fundamental para moldá-la tal como hoje é aplicada) foi Gary Becker com sua análise do comportamento dos indivíduos

---

Juntos estes três eventos marcam a entrada da Análise Econômica do Direito nas escolas de Direito norte-americanas (Mackaay, 2002).

<sup>67</sup> Kitch (1983) descreve detalhadamente a aceitação dos conceitos econômicos nas escolas de direito norte-americanas, especialmente na Universidade de Chicago. Um breve sumário deste movimento pode também ser encontrado em Mercurio e Medema (2006).

<sup>68</sup> Sobre o tema, Mercurio e Medema (2006) comentam não haver dúvidas que a Análise Econômica do Direito (Escola de Chicago) foi a incursão mais bem-sucedida do “imperialismo econômico” em outras ciências, consolidando-se como disciplina presente em quase todos os currículos dos cursos de direito norte-americanos.

fora do mercado a partir de ferramentas econômicas<sup>69,70</sup>.

Em estudos anteriores, alguns autores já haviam demonstrado que diferentes instituições – a distribuição dos direitos de propriedade, arranjos contratuais, regras de responsabilidade – poderiam ser encaradas a partir de uma abordagem de pontos ótimos, como soluções eficientes do ponto de vista econômico. Richard Posner generalizou esta idéia para todos os campos do direito, defendendo a tese de que o sistema consuetudinário refletiria tal eficiência, buscando sempre evitar o maior dano para a sociedade. O autor, ao adotar as distinções conhecidas dos advogados entre os diversos campos do direito, analisando-os separadamente de forma a demonstrar que cada um deles tem em sua origem uma estrutura de preços implícita que permite a aplicação da lógica econômica, superou o que poderia ser até então encarado como um problema de linguagem e, ao apresentar a *Análise Econômica do Direito* na forma e termos jurídicos, permitiu que o Direito passasse também a examinar a questão (Posner, 2003).

A agenda de pesquisa proposta a partir de então buscou determinar, através de conceitos da microeconomia clássica, o que seriam regras eficientes ao longo dos campos tradicionais do direito, bem como determinar se o sistema de direito consuetudinário de fato era eficiente de acordo com esta lógica (Macckay, 2002). A busca por um sistema de leis eficiente tornou-se, então, essencialmente, o programa de pesquisa

---

<sup>69</sup> A teoria econômica tradicional ocupa-se essencialmente do comportamento dos agentes (firmas e indivíduos) em sua esfera econômica. Grande parte do direito, entretanto, regula atividades que não são essencialmente afetadas a este aspecto da vida social (crimes, acidentes, casamento, proteção ambiental, discriminação...). ...), de modo que Desse modo, uma abordagem econômica do direito não seria possível sem o desenvolvimento de uma teoria geral sobre o comportamento humano (não restrita apenas a sua esfera econômica). Apesar das críticas apresentadas por outras abordagens, a abordagem de Becker supriu justamente esta lacuna, permitindo à *Análise Econômica do Direito* realizar inferências acerca de comportamentos até então não “cobertos” pelo instrumental econômico.

<sup>70</sup> Nas palavras do próprio autor: “Indeed, I have come to the position that the economic approach is a comprehensive one that is applicable to all human behavior, be it behavior involving money prices or imputed shadow prices, repeated or infrequent decisions, large or minor decisions, emotional or mechanical ends” (Realmente, cheguei à conclusão de que a abordagem econômica é uma abordagem abrangente aplicável a todo comportamento humano, envolva este preços monetários ou implícitos, decisões repetidas ou pouco frequentes, grandes ou secundárias, fins emocionais ou mecânicos. - tradução própria). (Becker, 1976, p. 8)

desenvolvido pela comunidade da Análise Econômica do Direito.

Atualmente podem ser identificados dois grandes grupos de objetivos nos trabalhos sobre o tema: i) determinar o grau com que o direito consuetudinário admite uma análise de eficiência (desenhar instituições de forma a promover a eficiência através da supervisão das transações no mercado); ii) determinar regras eficientes quando um sistema legal (ou um conjunto particular de regras dentro do sistema) é identificado como ineficiente.

Provavelmente a característica mais marcante da Análise Econômica do Direito em seu estágio atual é a aplicação direta da microeconomia à análise da lei e das instituições legais (Ulen, 1989). A abordagem, é aplicada não apenas a leis com efeitos óbvios sobre a realidade econômica, mas a todas as áreas do direito. A Análise Econômica do Direito tem como grande vantagem para a pesquisa interdisciplinar a capacidade de prover uma estrutura sistematizada para analisar uma questão central para juristas e formuladores de política em geral (Mercurio e Medema, 2006): em que direção deve a lei mudar? Tal problema é particularmente importante se analisado do ponto de vista da formulação de normas e políticas públicas, e é uma das lacunas com a qual a abordagem puramente jurídica é incapaz de lidar.

A hipótese fundamental por trás da análise proposta para os efeitos das normas e dos sistemas legais sobre o comportamento dos indivíduos é a crença de que os objetivos legais não serão alcançados simplesmente pela criação ou modificação de leis de forma *ad hoc*, mas pela estruturação e adoção destas leis de forma coerente, sendo exigida a existência de um nexo entre a modificação da regra e o objetivo desenhado.

Para a Análise Econômica do Direito, mudanças nas leis modificam a estrutura de incentivos com que se confrontam indivíduos e grupos na sociedade, alterando o comportamento dos agentes econômicos e, assim, em última instância, a performance

econômica (direcionando-a para o objetivo inicialmente pretendido) <sup>71</sup>. Grande parte da literatura da Análise Econômica do Direito busca, então, descrever o nexos entre as opções de política e seus resultados, com o desempenho econômico sendo medido ou avaliado em termos de eficiência de Pareto ou pelo critério de Kaldor-Hicks.

A adoção unicamente da eficiência enquanto critério decisório entre alternativas possíveis, contudo, tornou-se um ponto de divergência profunda entre economistas e juristas, e com o tempo vem novamente afastando a Análise Econômica do Direito da pesquisa interdisciplinar (na medida em que a não transposição deste obstáculo faz com que pesquisadores de ambas as disciplinas deixem de cooperar de forma sistemática, como será observado mais adiante).

Outros conceitos fundamentais para a Análise Econômica do Direito são a hipótese de racionalidade dos indivíduos, de sua resposta a incentivos de preços em situações “fora do mercado” e a idéia de que normas e seus resultados podem ser compreendidos a partir de conceitos de eficiência.

Diversos autores apresentaram críticas à abordagem formalista da Análise Econômica do Direito norte-americana, destacando-se as abordagens institucionalistas (velha e nova) e a escola austríaca. Diante das críticas apresentadas, a abordagem da Análise Econômica do Direito buscou atenuar alguns de seus conceitos, e apesar delas, é provavelmente a abordagem mais difundida daquelas que exploram as interdisciplinaridades entre Economia e Direito (especialmente nas escolas de Direito).

---

<sup>71</sup> Por certo a lógica da relação causal entre as normas e o comportamento econômico dos agentes é mais complexo do que a abordagem simplificada da Análise Econômica do Direito tradicional dá a entender. O comportamento dos agentes muitas vezes é influenciado não apenas pelo novo sistema de incentivos criado pelas normas, mas pela mudança tecnológica e pelas normas sociais. Tal destaque será útil no decorrer deste trabalho, quando retomarmos a análise da interdisciplinaridade entre Economia e Direito sob a perspectiva weberiana.

### 2.2.1 - Principais Hipóteses da Análise Econômica do Direito

A Escola de Chicago da Law and Economics define o sistema legal da maneira mais ampla possível, de forma a englobar tanto desde a Constituição até as mais simples normas administrativas dos diversos órgãos estatais<sup>72</sup>. Uma norma, sob a ótica desta corrente de pensamento, é vista como toda e qualquer relação legal que governa a sociedade, sendo a base que legitima a estrutura política e as instituições daquela sociedade, bem como o processo decisório estatal.

A existência de um nexo causal entre modificações legais e a performance econômica da sociedade é provavelmente a principal hipótese desta abordagem: o promover alguma alteração no sistema legal (modificando as relações jurídicas que regem a sociedade em um setor específico ou em todos os setores da economia) o formulador de leis estaria, em última instância, buscando alterar a performance econômica daquela sociedade, uma vez que mudanças nas leis ou nas regras de um ou mais mercados levam a modificações na estrutura de incentivos com a qual os agentes se deparam, o que faz com que eles alterem suas escolhas ótimas e, em última instância, modifiquem o desempenho econômico daquela sociedade.

Assim, a modificação do sistema legal altera o resultado econômico da sociedade através da modificação da estrutura de incentivos com a qual os agentes se deparam. Nesse sentido, para a Análise Econômica do Direito a função básica da lei dentro de uma perspectiva econômica é alterar os incentivos com os quais os agentes se deparam<sup>73</sup>.

De modo simplificado esta hipótese central é sintetizada por Mercurio e Medema (2006) da seguinte forma:

---

<sup>72</sup> Mello (2002).

<sup>73</sup> Esta formulação específica da relação entre as normas e a análise econômica foi proposta originalmente por Posner (1983).

Quadro 2.2: Relação entre o Sistema Legal e o Sistema Econômico na Escola de Chicago

$\Delta$  sistema legal  $\rightarrow$   $\Delta$  estrutura de incentivos  $\rightarrow$   $\Delta$  comportamento dos agentes econômicos  
 $\rightarrow$   $\Delta$  desempenho

Ou, resumindo:

$\Delta$  normas  $\rightarrow$   $\Delta$  desempenho da economia

Fonte: Adaptação a partir de Mercurio e Medema (2006), pág. 33.

Conforme a Análise Econômica do Direito foi se desenvolvendo, as questões que os estudiosos buscavam abordar foram aumentando: além de avaliar como uma mudança nas leis afeta a economia, acadêmicos buscaram também explicações para o desenvolvimento das normas e instituições legais de uma sociedade, questionando se o direito evolui de acordo com algum tipo de lógica baseada na eficiência econômica. Exploraram, ainda, as análises comparativas entre diferentes sistemas legais, buscando identificar não apenas aqueles mais eficientes como também soluções para otimizar sistemas tidos como ineficientes do ponto de vista econômico. Alguns autores estudaram também os efeitos diretos e indiretos de modificações no sistema legal e por fim, alguns economistas voltaram-se para a descrição do processo de tomada de decisão em situações onde Economia e Direito estão intrinsecamente relacionados.

Um ponto comum entre todas as questões estudadas pela Análise Econômica do Direito tornou-se a existência de um *trade-off* entre eficiência e equidade (ou justiça). De fato, a avaliação do resultado final de modificações no sistema legal a partir do instrumental da microeconomia clássica e da economia do bem-estar surge como corolário da hipótese inicial da abordagem, e faz com que as questões apresentadas sejam avaliadas exclusivamente em termos da eficiência das normas e alterações legais.

Hirsch (1988) afirma que o problema seria mais simples se a eficiência

econômica “pura” pudesse ser defendida rigorosamente como o único e último objetivo de um sistema jurídico, ao invés daquilo que o autor denomina “eficiência social” (que combina eficiência alocativa e objetivos distributivos). Apesar da tensão entre os objetivos econômicos (eficiência) e aqueles considerados “não econômicos” ser frequentemente reconhecida nos trabalhos acadêmicos, as demais questões, consideradas distributivas são, em geral, descartadas.

Como já observado a defesa da eficiência como único e último objetivo de um sistema jurídico colide frontalmente com a disciplina jurídica em si, constituindo assim um obstáculo a ser transposto para que a Escola de Chicago da *Law and Economics* possa ser aceita como abordagem interdisciplinar. Este obstáculo, entretanto, não parece intransponível, tendo em vista que os conceitos de eficiência de Pareto nas trocas, a eficiência de Pareto na produção e a eficiência de Kaldor-Hicks nas decisões do judiciário, embora possam ser considerados conceitos operacionais importantes na abordagem da Análise Econômica do Direito não são certamente a ela centrais (de fato, diferentes correntes desta escola conferem distintos graus de importância a estes critérios de eficiência).

A Análise Econômica do Direito, embora adotada como principal linha de pesquisa interdisciplinar nos Estados Unidos, e em muitos países europeus, é objeto de diversas controvérsias e questionamentos no meio acadêmico. Não é possível advogar a existência de um consenso quanto aos seus métodos ou agenda de pesquisa. Não obstante seu caráter tido como heterogêneo, estas diferenças são certamente menores do que aquelas encontradas na Economia Institucional, sendo possível identificar claramente aspectos comuns à maior parte dos trabalhos sobre o tema.

Adicionalmente à hipótese acima identificada que define a própria construção do sistema jurídico como objeto de pesquisa econômico, a Análise Econômica

do Direito utiliza algumas hipóteses adicionais na construção de seu instrumental analítico. Podem ser identificados basicamente, três outros pressupostos assumidos, explícita ou implicitamente, neste tipo de análise (Mello, 2002 e Posner, 1987):

- i) Indivíduos atuam como maximizadores racionais de suas satisfações nas mais variadas circunstâncias (e não apenas em situações “de mercado”).
- ii) Normas jurídicas criam preços implícitos para diferentes tipos de conduta perante a lei<sup>74</sup>.
- iii) O sistema de direito consuetudinário (“Common Law<sup>75</sup>”) promove a eficiência (em contraste com os sistemas de direito codificado) à medida que permitem a obtenção de soluções mais próximas dos resultados da concorrência efetiva<sup>76</sup>.
- iv) Paradigma da concorrência perfeita nos mercados

As duas primeiras hipóteses permitem o estudo dos efeitos, sobre o comportamento dos indivíduos, de mudanças no sistema legal (Posner, 1987). A [principal] questão que se busca responder é: “*como os indivíduos envolvidos respondem às restrições legais impostas à sua conduta?*”. Este campo de estudo da Análise Econômica do Direito concentra-se nos efeitos das leis, levando em conta as possíveis interações entre indivíduos e as respostas sistemáticas de um grupo de pessoas em suas transações. Busca-se, em última instância, obter arranjos jurídico-institucionais que tornem possível alcançar os objetivos “desejados” pelas normas.

---

<sup>74</sup> Bentham, por exemplo, utilizou o conceito de preço do crime ao estudar a sanção penal, sendo que este preço envolveria a severidade da pena e a probabilidade desta pena ser aplicada. Esta idéia foi retomada e desenvolvida por Becker em 1968.

<sup>75</sup> O direito consuetudinário, em geral, é definido como um sistema que consistem em princípios desenvolvidos gradualmente pelos tribunais como base de suas decisões. Há um conjunto de regras básicas, gerais, que devem ser respeitadas, e as demais normas são determinadas com base em decisões judiciais. Os defensores da eficiência deste sistema em detrimento de um sistema codificado argumentam que o sistema consuetudinário é mais flexível, permitindo um maior dinamismo da lei perante as modificações na sociedade ao longo do tempo.

<sup>76</sup> Esta hipótese é contestada por diversos trabalhos, notadamente pela pesquisa de Thierry Kirat e Bruno Defains acerca da aplicabilidade da Análise Econômica do Direito ao direito codificado. Não obstante as críticas dentro da própria Escola de Chicago, a hipótese é colocada pela maioria de seus fundadores como característica da abordagem (ver Pôster, 1987).

Por utilizar o instrumental microeconômico para analisar os comportamentos dos indivíduos perante o ordenamento jurídico, em situações consideradas extramercado, a abordagem parte da idéia de que normas jurídicas criam preços implícitos para os vários comportamentos possíveis perante a lei, e de que indivíduos racionais se comportarão, diante destes preços, como consumidores, maximizando seus próprios interesses. Assim, se os indivíduos são racionais e maximizadores, a lei pode impor custos a determinado comportamento e, a partir daí, induzir o indivíduo a comportar-se de determinada maneira<sup>77</sup>.

O paradigma do agente racional e maximizador, portanto, é também hipótese central desta abordagem. No entanto, este mesmo paradigma coloca-se como dificuldade à pesquisa interdisciplinar: como observado, a flexibilização da hipótese de racionalidade individual tal como proposta pela microeconomia tradicional é necessária em uma agenda de pesquisa interdisciplinar.

Em muitas situações, ainda, é suficiente analisar os efeitos de modificações no sistema legal sobre o comportamento dos indivíduos. É possível que seja interessante (ou necessário), também, investigar não os efeitos das normas no comportamento dos indivíduos, mas os efeitos deste comportamento sobre as normas (e sua evolução). Para isso são necessárias hipóteses não apenas sobre o comportamento dos indivíduos, mas sobre a formação e evolução das normas.

Posner (1987) propôs originalmente a hipótese de eficiência do direito consuetudinário, que corresponde à resposta da Análise Econômica do Direito ao problema de formação e evolução das normas. Segundo esta hipótese, não apenas as normas modificam-se de acordo com o comportamento social dos indivíduos através das decisões

---

<sup>77</sup> Mercurio e Medema (2006) afirmam que o que os economistas de Chicago fizeram foi utilizar conceitos já pincelados por vários economistas e demonstrar, formalmente, o nexos entre mercados competitivos e resultados eficientes num sistema que considera as leis como variáveis econômicas.

do Judiciário, mas que este movimento é (ou pode ser) eficiente (juízes maximizadores de riqueza na sociedade direcionariam o sistema jurídico para uma solução eficiente).

A hipótese de que as normas (e seus resultados) podem ser expressos e analisados em termos de sua eficiência<sup>78</sup> torna-se uma hipótese central na medida em que a análise tem por objetivo principal a adoção de um sistema jurídico o mais eficiente possível.

Por fim, é a partir do paradigma da concorrência perfeita, economistas da Escola de Chicago demonstram o nexos entre mercados competitivos e resultados eficientes num sistema que considera as leis como variáveis econômicas<sup>79</sup>.

Não obstante as críticas à Análise Econômica do Direito, é importante reconhecer sua importância para a expansão das fronteiras entre Economia e Direito, especialmente nos Estados Unidos<sup>80</sup>. A Escola de Chicago, embora objeto de críticas pela maioria das correntes de pensamento econômico que possuem agenda de pesquisa interdisciplinar, pode sem dúvida ser considerada, dentre as abordagens interdisciplinares, aquela mais bem-sucedida no fomento do diálogo entre as disciplinas (no sentido que foi a abordagem que mais fomentou discussão e influências mútuas entre estudiosos da Economia e do Direito)<sup>81</sup>.

Por outro lado, a influência da Escola de Chicago parece ter sido mais na

---

<sup>78</sup> O processo de decisões jurídicas e a avaliação das normas podem – e devem – ser analisados de uma perspectiva de eficiência econômica. A definição padrão de eficiência adotada pelos economistas desta escola é geralmente a eficiência de Kaldor-Hicks (mudanças nas normas aumentam a eficiência do sistema legal se os benefícios gerados excedem as perdas).

<sup>79</sup> O paradigma da concorrência perfeita pode ser observado na maior parte dos trabalhos sobre o tema. Uma das principais áreas de estudo da Análise Econômica do Direito consiste, precisamente, na análise dos resultados e apresentação de soluções que levam a um resultado ótimo na presença de falhas de mercado, ou de um mercado não perfeitamente competitivo.

<sup>80</sup> A ponto do fenômeno ter sido intitulado, por Waller (2007), de “Vírus da *Law and Economics*”.

<sup>81</sup> Não obstante as críticas na comunidade jurídica, a Análise Econômica do Direito é objeto de pesquisa no meio acadêmico jurídico, enquanto as demais abordagens econômica parecem ter ficado mais restritas à economia. Talvez por isso seja comum a confusão (especialmente entre juristas) entre a Análise Econômica do Direito e o campo do Direito e Economia (que comporta não apenas a abordagem de Chicago mas diversos outros ramos da ciência econômica).

direção Economia → Direito que o contrário, tendo os conceitos e metodologia da ciência jurídica influenciado muito pouco o desenvolvimento da disciplina, a ponto de Coase ter destacado, em 1978, que a coesão da economia enquanto ciência possibilitou não apenas um avanço bem-sucedido a outras ciências sociais (como o Direito), mas também que ela (a economia) dominasse intelectualmente estas outras ciências. Este movimento fez com que também na relação da disciplina com o Direito fosse muitas vezes considerada uma relação imperialista (no sentido já destacado anteriormente), de modo que apesar da Escola de Chicago ter influenciado e modificado o estudo do Direito nos Estados Unidos, poucas foram as contribuições e/ou influências do direito para a pesquisa e ensino da Ciência Econômica neste país (ainda majoritariamente centrada no pensamento neoclássico do *mainstream*).

### 2.3 – A Nova Economia Institucional

A nova economia institucional trata as transações econômicas supondo um conjunto de instituições, formais e informais, que as regulem, assegurando que a troca do direito de propriedade foi plenamente realizada. De maneira geral, pesquisadores que se alinham a esta abordagem buscam identificar mecanismos que sustentam os arranjos institucionais onde ocorrem as transações.

Ao contrário da Economia Institucional, até hoje composta de conceitos e teorias não homogêneos, a Nova Economia Institucional parte de um núcleo comum: a adoção de pressupostos comportamentais fundamentalmente distintos não apenas da análise econômica tradicional mas também da proposta institucionalista; os agentes da Nova Economia Institucional são agentes oportunistas que operam em um ambiente de incerteza e racionalidade limitada.

São comuns aos autores neo-institucionalistas ainda, dois conceitos

fundamentais: direitos de propriedade e custos de transação, que embora tradicionalmente associados à Nova Economia Institucional, foram também assimilados pelo “*mainstream*” da Análise Econômica do Direito.

Salama (2008) descreve a disciplina como uma abordagem interdisciplinar que compreende a economia, o direito, a teoria das organizações, a ciência política, a sociologia e a antropologia no estudo das instituições sociais, políticas e comerciais das sociedades. Segundo o autor, apesar de “pegar emprestado” termos de várias ciências sociais, a Nova Economia Institucional baseia-se primordialmente na linguagem econômica para explicar o que são instituições, como elas surgem, qual o seu propósito, como elas se modificam, como e se elas deveriam ser reformadas.

Na Nova Economia Institucional questões organizacionais e institucionais - organização econômica, formas de propriedade, controle e oportunismo nas relações contratuais – em geral desconsiderados na teoria econômica mais tradicional adquirem grande centralidade na construção da análise econômica. Não obstante estes pontos comuns, entretanto, a Nova Economia Institucional não pode ser considerada uma corrente de pensamento homogênea.

Podem ser identificados dentre os trabalhos originários destes programas de pesquisa bem diferentes: assim como a Economia Institucional pode ser dividida fundamentalmente entre a abordagem proposta por Veblen e o programa de pesquisa de Commons, a Nova Economia Institucional divide-se entre os autores que, resgatando as contribuições da Economia Institucional, concentram-se na importância dos direitos de propriedade para o desempenho econômico (como Alchian e Demsetz), aqueles que se dedicam ao estudo de processos de escolha pública (aí incluídos os trabalhos que envolvem comportamentos de “*rent seeking*” e coalizões para ação coletiva, como Olson e Mueller) e um terceiro programa de pesquisa que lida principalmente com o papel das organizações

na vida econômica da sociedade (e inclui tanto a tradição da teoria dos custos de transação quanto abordagens mais recentes, como a Teoria de Agencia) <sup>82</sup>. Todos os programas de pesquisa partem, entretanto, de uma referência comum: os trabalhos seminais de Ronald Coase em 1937 (*The Nature of the Firm*) e 1960 (*The Problem of Social Cost*) <sup>83</sup>, tendo sido enriquecidas pelas as contribuições de Hayek (1937, 1945), Chandler (1962), Simon (1947), North (1971), Williamson (1971, 1975) e Alchian e Demsetz (1972) <sup>84</sup>.

Todos os programas de pesquisa da Nova Economia Institucional poderiam, de uma forma ou de outra, ser identificados como potenciais veículos do diálogo interdisciplinar com o Direito. Destacam-se, entretanto, aqueles que se dedicam ao estudo da importância dos direitos de propriedade para o desempenho econômico e aqueles que lidam com o papel das organizações na vida econômica das sociedades. Estes receberão atenção especial quando da análise das principais hipóteses e premissas identificadas com a corrente de pensamento ora analisada.

### *2.3.1 – Hipóteses fundamentais e principais premissas da Nova Economia Institucional*

A abordagem proposta pela Nova Economia Institucional é sustentada primordialmente por duas hipóteses básicas acerca dos agentes econômicos:

- i) Acerca de sua capacidade cognitiva: agentes possuem racionalidade limitada; e
- ii) Acerca de suas motivações: agentes adotam comportamentos

---

<sup>82</sup> Rutheford (2001)

<sup>83</sup> Embora a maioria dos autores cite primordialmente o segundo trabalho, de 1960, o próprio Ronald Coase, em sua palestra quando do recebimento do Prêmio Nobel de Economia (disponível em [http://nobelprize.org/nobel\\_prizes/economics/laureates/1991/coase-lecture.html](http://nobelprize.org/nobel_prizes/economics/laureates/1991/coase-lecture.html)), reconhece que muitas das idéias e dos conceitos utilizados no segundo artigo já estavam presentes em 1937.

<sup>84</sup> Coase (1960) é por muitos considerado o marco inicial da disciplina, com sua demonstração de que a irrelevância da atribuição inicial de direitos de propriedade para a alocação eficiente dos recursos econômicos exige a hipótese restritiva de custos de transação nulos. Os demais trabalhos são fundamentais por apresentarem instrumentos e problemas fundamentais reproduzidos nas diversas linhas de pesquisa que se abrigam na Nova Economia Institucional (Fiani, 2003).

oportunistas.

iii) Acerca do ambiente econômico: incerteza e informação imperfeita.

O ponto de partida do tratamento da questão dos mercados pela Nova Economia Institucional é a rejeição da hipótese de que os agentes são dotados de racionalidade substantiva ou maximizadora. A partir dos trabalhos de Simon (1959 e 1976), a Nova Economia Institucional, de modo geral, adota como postulado comportamental a hipótese de que a racionalidade dos agentes é limitada.

A mera existência de limites de natureza neurofisiológica na capacidade dos indivíduos de armazenar, processar e transmitir informações, por si só não gera problemas. A racionalidade limitada gera a necessidade de regras apenas em um ambiente com complexidade e incerteza. Ou seja: porque o ambiente econômico com que lida a Nova Economia Institucional é um ambiente de incerteza e problemas informacionais (ou seja: a abordagem rejeita a hipótese neoclássica de informação perfeita e agentes racionais maximizadores), os limites existentes à capacidade individual de armazenamento, processamento e transmissão de informações torna-se um problema econômico.

É adotado, pela economia neo-institucional, um conceito de racionalidade procedimental<sup>85</sup>: um comportamento é racional sob a perspectiva procedimental quando *é resultado de uma deliberação apropriada*" (Simon, 1976, p. 68). Diante das incertezas e complexidades do mundo econômico e da presença de lacunas informacionais, a racionalidade dos indivíduos se desloca dos objetivos em si (por exemplo, racional é a firma que maximiza lucros), para as ações (meios) efetivadas para a consecução de metas -

---

<sup>85</sup> Neste caso, o conjunto de escolhas não é mais um dado (parâmetro) do problema, mas sim uma variável: a questão é como construir um conjunto de escolhas, a ser atingido ao longo do tempo, e implantar um corpo de rotinas que assegure a existência de um processo de aprendizagem compatível com a obtenção de "níveis de satisfação aceitáveis" no tempo, na tradição das teorias gerencialistas e behavioristas (Gaffard, 1990, pág. 338). A racionalidade procedimental, portanto, depende do processo que sustenta o comportamento do agente econômico, de modo que a ênfase é deslocada da decisão em si para o processo que a conduz, dentro de um enfoque cognitivo.

genéricas ou não – estabelecidas (Mello *et al.*, 2006).

Dada a limitação de racionalidade, os agentes econômicos são incapazes de antecipadamente prever e estabelecer medidas corretivas para qualquer evento que possa ocorrer quando da futura realização da transação, de modo que as partes envolvidas devem levar em conta as dificuldades derivadas da compatibilização das suas condutas futuras e de garantir que os compromissos sejam honrados dentro da continuidade da sua interação. É neste contexto que as formas organizacionais adquirem importância na avaliação da eficiência do sistema econômico (Burlamaqui e Fagundes, 1996, p. 127).

Como postulado destas duas hipóteses (*racionalidade limitada e ambiente complexo*), surge a terceira hipótese central desta escola de pensamento: a idéia de que os agentes econômicos comportam-se de forma oportunista. Dito de outra forma, a existência de “*racionalidade limitada, ambiente complexo e incerteza criam as condições adequadas para os agentes adotarem iniciativas oportunistas*” (Fiani, 2002, pág. 270). A idéia de oportunismo no âmbito da Nova Economia Institucional, entretanto, não representa qualquer tipo de julgamento de valor sobre as ações individuais: iniciativas oportunistas são identificadas tão somente como a manipulação de assimetrias de informação que visa a apropriação de fluxos de lucros.

O oportunismo é definido por Williamson (1985, p. 47) como a busca do interesse próprio com malícia. A emergência potencial de oportunismo *ex-ante* e *ex-post*, isto é, de ações que, através de uma manipulação ou ocultação de intenções e/ou informações, buscam auferir lucros que alterem a configuração inicial do contrato, pode gerar conflitos no âmbito das relações que regem as transações entre os agentes econômicos nos mercados.

É possível identificar, ainda, algumas premissas fundamentais tradicionalmente presentes na análise da Nova Economia Institucional como ponto de

partida da análise:

- i) Instituições importam para a compreensão do sistema econômico.
- ii) Os determinantes das instituições podem ser explicados e compreendidos a partir de ferramentas da teoria econômica.
- iii) A presença de oportunismo e de racionalidade limitada gera custos não previstos (ou desprezados) pelo instrumental microeconômico tradicional, denominados custos de transação
- iv) O efeito sistemático e previsível de instituições sobre o desempenho econômico

Um conceito central presente na Nova Economia Institucional é a exemplo da (Velha) Economia Institucional, a noção de instituições. Não há um consenso, entretanto, entre os autores, quanto à definição exata da ideia. Dada a diversidade das abordagens que essa teoria comporta, instituições são definidas ora como normas ou padrões de comportamento, ora como formas institucionais, ora como hábitos e costumes sociais.

North (1994) identifica as instituições como estruturas compostas de regras formais (regulamentos, leis, constituições etc.) e informais (convenções, códigos auto-impostos de conduta) bem como os mecanismos de *enforcement* desses dois tipos de normas. A natureza destas instituições e o modo que atuam afetam desempenho econômico tornando a interação entre instituições e organizações um fator-chave para a evolução institucional (mudança institucional) de uma sociedade (o aparato que orienta o processo de tomada de decisão e de interação das organizações políticas, sociais e econômicas). As instituições, como afirma o autor, são as “regras do jogo” do sistema econômico, e é nesse sentido, o principal papel das instituições é disciplinar as ações humanas, e o exercício desse papel pode reduzir o custo das interações entre os seres humanos, constituindo um elemento relevante à eficiência econômica e ao desenvolvimento (North, 1991)

Pondé (1999) apresenta um conceito amplo de instituição, definindo-as como “regularidades de comportamento, social e historicamente construídas, que moldam e ordenam as interações entre indivíduos e grupos de indivíduos, produzindo padrões relativamente estáveis e determinados na operação do sistema econômico”. Uma noção mais operacional do termo, que harmoniza as diferentes contribuições, é proposta por Ponde (1999), que define instituições como normas, rotinas, hábitos comuns, práticas estabelecidas, regras, leis e padrões que conformam a cognição e a ação dos indivíduos. Seriam, portanto, um conjunto de hábitos, costumes e modos de pensar cristalizados em práticas aceitas e incorporadas por determinada comunidade.

As regras formais (não apenas leis, mas também todo o conjunto de atos e políticas governamentais que criam regras para os agentes econômicos e regulam seu comportamento de forma mais ou menos interventiva) são a porção mais evidente das instituições, constituindo um dos principais componentes da estrutura institucional das sociedades<sup>86</sup>.

Há, entretanto, um outro componente do arcabouço institucional que influencia e restringe o comportamento dos agentes econômicos: regras (ou restrições) informais. Frequentemente as regras informais não são escritas nem explícitas, tampouco resultam de uma escolha deliberada por parte dos membros de uma sociedade, características que fazem com que não possam ser facilmente tratadas em modelos puramente econômicos. De um modo geral, instituições informais consistem em valores, tabus, costumes, crenças religiosas, códigos de ética, laços étnicos e familiares<sup>87</sup>. Ao restringir ações individuais, instituições informais podem facilitar as interações, reduzindo os custos decorrentes da

---

<sup>86</sup> Por este motivo, algumas linhas de pesquisa da Nova Economia Institucional dedicam grande parte de sua atenção à relação entre as normas e o comportamento dos indivíduos, e entre estes e o desempenho econômico das sociedades de modo geral, analisado do ponto de vista das relações entre a evolução e relação do arcabouço legal com as forças de mercado.

<sup>87</sup> Azevedo, 2000

coordenação, mas também podem (e freqüentemente o fazem) influenciar o efeito das regras formais no comportamento humano.

Uma premissa comumente adotada na pesquisa integrante da abordagem da Nova Economia Institucional é a idéia de que os determinantes das instituições (formais e informais) podem ser compreendidos e estudados a partir do instrumental da teoria econômica. Esta premissa freqüentemente não é explícita, embora seja a principal responsável pela aproximação entre algumas linhas de pesquisa da Nova Economia Institucional e a Análise Econômica do Direito.

Explica Fagundes (1997) que a presença de oportunismo e de racionalidade limitada pode gerar custos de transação, na medida em que a ausência do primeiro determina que as condutas dos agentes não podem ser consideradas confiáveis a partir da simples promessa, por parte dos agentes envolvidos, de que a distribuição de ganhos prevista nos contratos será mantida no futuro, enquanto que a existência do segundo implica a incapacidade de coletar e processar todas as informações necessárias a elaboração de contratos completos: Para Ponde (1996), as hipóteses de racionalidade limitada e oportunismo são condições necessárias para o surgimento de custos de transação (o que talvez explique sua inexistência no arcabouço neoclássico tradicional).

As instituições formais e informais existentes em uma sociedade podem ser alteradas de forma a reduzir os custos de transação observados, de modo que a redução de custos de transação encarada como um dos principais papéis econômicos das distintas estruturas institucionais estudadas por autores que compõe a abordagem.

Finalmente, a forma pela qual a estrutura das instituições afeta o desempenho econômico é particularmente estudada por uma das linhas de pesquisa que compõe a Nova Economia Institucional, identificada como “Teoria dos Custos de Transação”. Este ramo da Nova Economia Institucional origina-se nas contribuições de

Oliver Williamson, que propôs uma abordagem que opunha firmas e mercados como formas de organização alternativas polares do processo econômico, que podem ser mais ou menos eficientes para diferentes finalidades e em diferentes contextos (Williamson, 1985)<sup>88</sup>. Entre essas duas alternativas polares, existiriam formas híbridas de coordenação entre os agentes privados que combinam os aspectos de mercado com dimensões organizacionais.

Os custos de transação existentes na sociedade e a escolha entre estruturas organizacionais alternativas são afetados por três atributos básicos das transações<sup>89</sup>: *a*) frequência com que a transação se realiza, *b*) o grau de incerteza e *c*) a especificidade dos ativos. A presença, em maior ou menor grau, destes atributos determina a ocorrência de custos, os quais são determinantes para a escolha entre alternativas de arranjos institucionais (e, a partir do pressuposto de racionalidade limitada e eficiência, chega-se à conclusão de que os agentes escolhem a alternativa que minimize os custos de transação por eles identificados).

A teoria dos custos de transação propõe, então, a avaliação das diversas alternativas de formas organizacionais possíveis a partir de uma análise institucional comparativa, em que custos e benefícios associados a cada uma das alternativas (factíveis) de organização sejam enfocados comparativamente. Um de seus pilares desta linha de pesquisa é a conclusão de que as estruturas de *governance* diferem em seus custos e competências, alinhando-se a determinados tipos de transação (cujas características são distintas entre si), com o objetivo de minimização dos custos de transação observados (Williamson, 1999). Ou seja: o surgimento de instituições particularmente voltadas para a

---

<sup>88</sup> As transações mediadas pelo mercado podem incorrer em custos não negligenciáveis decorrentes, principalmente, da impossibilidade de elaboração de contratos completos. Quanto menor a especificidade dos ativos, menor a incerteza e menor a frequência das transações, menores são os custos associados à utilização do mercado como estrutura de coordenação das interações entre os agentes.

Entretanto, quando as características intrínsecas das transações determinam o surgimento de um valor econômico atribuível à integridade e continuidade das relações mercantis entre agentes econômicos específicos o estabelecimento de vínculos pode tornar-se uma forma superior de organização da transação.

<sup>89</sup> Williamson (1999).

gestão e coordenação das transações decorre do objetivo, por parte dos agentes envolvidos, de reduzir os custos a estas associados.

Dentro deste arcabouço, o problema da eficiência das regras é proposto de forma ligeiramente distinta daquele observado na Escola de Chicago; não em termos de eficiência alocativa, mas de eficiência processual: normas e contratos são vistos como o suporte das ações de agentes dotados de uma racionalidade limitada que buscam dotar as transações de estabilidade e segurança ao longo do tempo (num ambiente em modificação e não totalmente apreensível *a priori*). A busca por maior eficiência reflete-se, assim, nos padrões de conduta dos agentes e na forma pela qual as atividades econômicas são organizadas e coordenadas, de modo que os organizacionais adotados são, em grande medida, resultado da busca de minimização dos custos de transação por parte dos agentes econômicos.

Um último conceito encontrado com frequência em abordagens identificadas como pertencentes à Nova Economia Institucional é a noção de direitos de propriedade. Afirmam Mercurio e Medema (2006) que a abordagem de direitos de propriedade surgiu quando economistas começaram a notar que os vários tipos de arranjos legais institucionais que restringiam os comportamentos dos indivíduos e firmas pareciam ter impacto não desprezível na alocação de recursos na sociedade.

Podem ser encontradas na literatura diversas definições de direitos de propriedade. Williamson (2000) afirma que direitos de propriedade são as “regras do jogo” que regem uma determinada sociedade. Libecap (1989) define os direitos de propriedade como institutos sociais que definem ou delimitam a escala de privilégios outorgados aos indivíduos para ativos específicos. Zylbersztajn e Sztajn (2005) sugerem que direitos de propriedade são as relações jurídicas entre pessoas, bens e sujeitos de direitos, que excluem terceiros de sua apropriação ou apreensão. Na acepção de Barzel (1997) um direito de

propriedade se define pela possibilidade (em termos de expectativas) de um indivíduo consumir um bem (ou serviços relacionados a um ativo) diretamente ou indiretamente pelo processo de troca. E, por fim, Fiani (2003) adota a definição de De Alessi (1990), definindo direitos de propriedade como os direitos dos indivíduos associados ao uso, extração de renda e transferência de recursos<sup>90</sup>.

Na tradição da linha de pesquisa da nova economia institucionalista originada pelos trabalhos de Ronald Coase, direitos de propriedade mal definidos geram resultados ineficientes. A relevância econômica do conceito relaciona-se principalmente aos efeitos da atribuição de direitos sobre o comportamento dos agentes econômicos e sobre o funcionamento dos mecanismos de mercado.

De modo geral, direitos de propriedade importam para as relações econômicas porque constituem objeto potencial de transações no mercado e, desta maneira, contribuem (se bem definidos e dotados dos atributos da exclusividade e transferibilidade) para a criação e organização de mercados e redução de seus custos de transação (Mello e Borges, 2008). O principal postulado desta vertente da Nova Economia Institucional é que a natureza e forma dos direitos influencia a alocação de recursos e distribuição de renda na economia (Veljanovski, 1982).

A definição dos direitos de propriedade passou, então, a ser fundamental para a determinação dos custos e benefícios associados ao uso dos recursos e a alocação destes entre indivíduos, por estruturar os incentivos que determinam o comportamento econômico e, através deste, o desempenho econômico da sociedade (instituições que definem e alocam os direitos de propriedade afetam as decisões dos agentes e, assim, seu comportamento

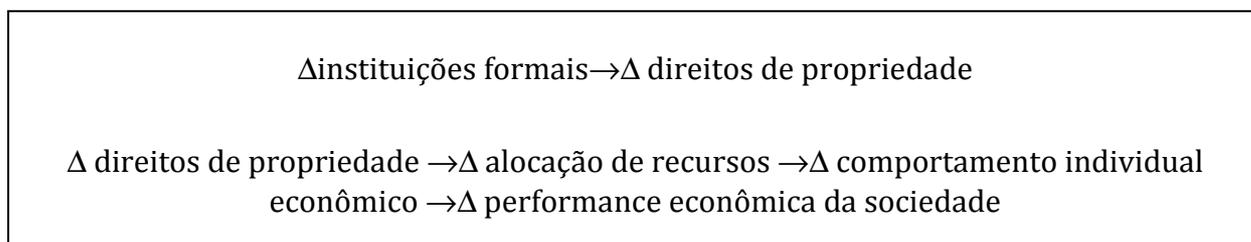
---

<sup>90</sup> Note-se que nas várias definições, há uma certa confusão de terminologias econômica e jurídica. A confusão terminológica, bem como as tentativas de distinções entre direitos econômicos e direitos jurídicos apresentadas por alguns autores merecem considerações à parte é um exemplo dos problemas de linguagem e tradução que geram obstáculos à pesquisa interdisciplinar entre Direito e Economia. A esse respeito, ver, por exemplo, Mello e Borges (2008).

econômico).

Sob a perspectiva da Nova Economia Institucional, a relação entre o sistema legal e o sistema econômico, então, se dá através dos efeitos da definição e alteração de direitos de propriedade sobre o comportamento individual:

Quadro 2.3: Relação entre o Sistema Legal e o Sistema Econômico sob a perspectiva da Nova Economia Institucional



Com o desenvolvimento da agenda de pesquisa voltada à compreensão dos efeitos e mecanismos da alocação de direitos de propriedade sobre a performance econômica, ganhou relevância um conjunto particular de instituições – aquele que define, limita e garante os direitos de propriedade. Trabalhos como os de Demsetz (1967) e Alchian e Demsetz (1972) desenvolveram conceitualmente as idéias originalmente propostas por Coase (1960), e, com o tempo esta vertente passou a dedicar-se ao estudo de macroinstituições sociais, relacionando a garantia de direitos de propriedade variáveis econômicas como o nível de investimentos na economia. Surgiu como agenda de pesquisa relevante, a questão de (se e) como o Estado define os direitos de propriedade, e dos efeitos desta definição.

De modo mais geral, ainda, alguns pesquisadores buscaram compreender a relação entre os determinantes das instituições (que compreendem fatores como história, geografia, religião, recursos naturais, etc.) e a performance econômica da sociedade (tanto no plano microeconômico como no plano macroeconômico). Com o tempo, a pesquisa histórica passou a desempenhar papel importante na Nova Economia Institucional (ver, por exemplo, de Douglass North e Lee Alston na identificação dos condicionantes históricos

do desenho institucional, sua evolução e efeitos sobre o desempenho econômico das sociedades), abordagem similar àquela observada em alguns autores da Economia Institucional.

#### 2.4 – A Sociologia Econômica

A disciplina conhecida como sociologia econômica é definida por Smelser e Swedberg (1994) como “a aplicação da perspectiva sociológica ao fenômeno econômico” ou, de forma mais elaborada, como “a aplicação do referencial, variáveis e modelos explanatórios da sociologia ao conjunto de atividades relacionadas à produção, distribuição, troca e consumo de bens e serviços escassos”<sup>91</sup>.

Diferencia-se da sociologia por ser mais restrita que esta: segundo Weber, a sociologia seria uma ciência voltada para a compreensão interpretativa da ação social e, por essa via, para a explicação causal dela no seu transcurso e nos seus efeitos (Simon, 2005)<sup>92</sup>. Ou seja: enquanto o objeto da sociologia é o fenômeno social que se configura pela ação humana (que assume diferentes configurações), a sociologia econômica tem por objeto apenas os fenômenos econômicos configurados pela ação econômica (que é também, não obstante, uma ação social).

A sociologia econômica se distingue também da Ciência Econômica na medida em que esta última lida com a ação econômica “pura” (definida por seu significado subjetivo: desejo orientado pela preferência dos agentes e limitado pelos seus recursos), enquanto a sociologia econômica analisa ação econômica *social*, ou seja, ação econômica

---

<sup>91</sup> O termo foi proposto inicialmente por Weber e Durkheim. Alguns autores apresentam o que seria uma distinção entre a sociologia econômica (*economic sociology*) e a socioeconomia (*socioeconomics*). Como argumentam Zafirovski e Levine (1997), as distinções apresentadas, consideradas espúrias pelos autores, pouco apresentam de concreto, assemelhando-se ao mero debate semântico.

<sup>92</sup> Weber (1962), embora reconheça ser o termo sujeito a várias e distintas interpretações, esclarece que em seu trabalho ‘sociologia’ é definida como a ciência que se ocupa da compreensão da ação social e, assim, da apresentação de explicações para suas causas, seu desenrolar e conseqüências. (Weber, ”)

que leva em conta o comportamento de outros indivíduos na sociedade (clientes, concorrentes, ordem legal, política e religiosa).

Etzioni (2005) afirma que a sociologia econômica é, por definição, uma área de estudo interdisciplinar cujas questões e ferramentas derivam, invariavelmente, de pelo menos duas ciências sociais. Não obstante, embora seja razoavelmente consensual na sociologia a idéia de que a economia é parte fundamental da sociedade contemporânea (além de ser por si só uma instituição social, o sistema econômico torna-se relevante para a sociologia por influenciar também na organização administrativa, educacional, ética, jurídica e até religiosa das sociedades), a dinâmica da relação entre a economia e os demais aspectos da sociedade e a forma como esta relação ocorre é tema de extenso debate teórico dentro da disciplina (debate iniciado nos primórdios da própria sociologia por Weber, Durkheim e Marx<sup>93</sup>).

A sociologia econômica enquanto escola de pensamento foi criada de forma independente de forma mais ou menos simultânea na Alemanha (influenciada principalmente por Max Weber) e na França (influenciada principalmente por Emile Durkheim) (Smelser e Swedberg, 1994), embora seja possível identificar componentes

---

<sup>93</sup> Simon (2005), em artigo comparativo sobre as diferentes visões de cada autor sobre a relação entre Economia e Sociedade, explica que sob a perspectiva marxista, a economia seria o centro da abordagem sociológica. Para Marx, a sociedade é resultado de uma base econômica e uma superestrutura social, sendo a base (a economia) o fator que influencia e determina todas as outras estruturas sociais (o autor destaca a ideologia, a política e a religião). Ao contrário de Marx, Durkheim considera a economia como um dos muitos fatores que contribui na formação das sociedades. A economia, entretanto, não estaria em posição “privilegiada” em relação aos demais fatores que influenciam e determinam a sociedade (seria apenas um, dentre vários, fatos sociológicos – definidos como fatores externos como crenças, hábitos e práticas sociais que possuem poder de coerção sobre os indivíduos e, a partir deste, controlam o indivíduo). Para o autor, o controle exercido por um fato sociológico pode ser econômico, mas pode também ser ideológico, religioso ou cultural, e os fatos sociológicos devem ser compreendidos antes que se possa inferir conclusões gerais sobre a economia ou a sociedade.

Weber, de certa forma, inverte o determinismo proposto por Marx, sugerindo que a economia seria na verdade a superestrutura que é influenciada por outras estruturas sociais (como a cultura, ideologia ou a religião). Desse modo, o processo econômico seria melhor compreendido se observado a partir de uma perspectiva sociológica, buscando a compreensão dos hábitos e da cultura das sociedades, já que a economia seria um fenômeno social. Este trabalho dá ênfase à perspectiva weberiana, que parece ser adotada pela maioria dos autores dedicados à sociologia econômica.

desta abordagem em trabalhos anteriores<sup>94</sup>.

Influenciado pelas considerações da Escola Histórica Alemã (tida como origem também da Economia Institucional), somadas aos avanços da Teoria Marginalista da época e da Economia Política de Karl Marx, Weber cunhou o termo “socioeconomia” para definir um novo tipo de abordagem econômica proposta, uma abordagem multidisciplinar por natureza que inclui a teoria econômica, a história econômica e a sociologia econômica sem que uma predomine sobre as demais<sup>95</sup>.

A delimitação da sociologia econômica proposta por Durkheim é menos compreensiva e sistematizada do que sua contrapartida alemã: em 1890 o autor introduziu o termo ‘sociologia econômica’ em seu *Année Sociologique*<sup>96</sup> e, em 1909, apresentou aquilo que considerava ser um programa de pesquisa na disciplina (Smelser e Swedberg, 1994). Ao contrário de Weber, entretanto, Durkheim não possuía conhecimento aprofundado da teoria econômica da época, sendo essencialmente um sociólogo, de modo que a sociologia econômica francesa já em sua origem possuía um caráter interdisciplinar mais discreto do que aquele observado (e declarado) para a sociologia econômica weberiana.

Apesar da vocação para o diálogo na origem da abordagem, a evolução tanto da economia como da sociologia na primeira metade do século XX fez com que as disciplinas tomassem rumos distintos, reduzindo o papel da própria sociologia econômica em ambas as matérias. Somente a partir do final da década de 1960 observa-se um resgate

---

<sup>94</sup> Polany (1971), por exemplo, identifica as origens da abordagem sociológica de fenômenos econômicos em Montesquieu, Quesney, Adam Smith e Karl Marx.

<sup>95</sup> A proposta de campo de estudo da sociologia econômica de Weber era bem mais ampla do que outras apresentadas à época. Schumpeter, por exemplo, ao tratar do tema, afirmava que a sociologia econômica deveria restringir-se ao estudo do contexto institucional da economia, mas não com o estudo da economia em si (Schumpeter [1949] 1989, p. 293 *apud* Smelser e Swedberg 1994, p. 13).

<sup>96</sup> “*L'Année Sociologique*” foi a primeira publicação dedicada à primordialmente à sociologia enquanto ciência. Foi fundada em 1898 por Durkheim (seu primeiro editor) e publicado anualmente até 1925. Entre 1934 e 1942 a publicação retornou sob o nome “*Annales Sociologiques*” e, de 1945 em diante, novamente como “*L'Année Sociologique*” ([http://www.puf.com/wiki/L%27Année\\_sociologique](http://www.puf.com/wiki/L%27Année_sociologique)).

das influências de Marx e Weber nas ciências sociais (especialmente na sociologia), que contribuiu para um “ressurgimento” da sociologia econômica como escola de pensamento a partir da década de 1980, com economistas de diferentes escolas de pensamento buscando incorporar a perspectiva social à análise econômica (com destaque para a Economia Institucional e a Nova Economia Institucional).

Esta sociologia econômica revigorada é com frequência denominada “Nova Sociologia Econômica”, por abranger não apenas as questões inicialmente propostas mas também trazer novas abordagens teóricas à perspectiva sociológica. Swedberg (1997) situa o surgimento da “Nova Sociologia Econômica” no início da década de 1980, destacando como artigo seminal desta corrente o trabalho de Mark Granovetter, publicado em 1985 no *American Journal of Sociology*, que utilizou o termo pela primeira vez<sup>97</sup>. A partir daí, diversos autores recentes resgataram e refinaram os conceitos originalmente apresentados por Weber e Durkheim.

#### *2.4.1 – As Principais Hipóteses da Sociologia Econômica*

Assim como ocorre na Economia Institucional e na Nova Economia Institucional, não é possível a identificação de uma tradição dominante na sociologia econômica: também aqui várias abordagens e escolas de pensamento divergem e competem entre si, afetando o desenvolvimento da sociologia econômica como disciplina e dificultando a identificação de um núcleo de hipóteses comuns à sociologia

---

<sup>97</sup> Há certa controvérsia acerca da diferença entre a “velha” e a “nova” sociologia econômica (e em que medida a última pode ser considerada como escola de pensamento distinta da primeira). Argumenta Granovetter (1990) que a diferença seria que a “nova” sociologia econômica não hesita em atacar a economia neoclássica em seus aspectos fundamentais, enquanto a “velha” teria silenciado sobre o assunto. Não parece, entretanto, existir uma diferença conceitual clara entre a “velha” e a “nova” sociologia econômica, parecendo esta última ser resultado da evolução e interação entre a sociologia francesa (Durkheim) e alemã (Weber) e a tradição norte-americana.

Este trabalho não se beneficia da diferenciação detalhada entre as distintas tradições, de modo que as diferentes escolas e correntes da sociologia que lidam (ou lidaram) com a análise do fenômeno econômico foram agrupadas neste subitem.

econômica<sup>98</sup>. Não obstante as diferenças, a sociologia econômica possui uma unidade de análise comum: a ação social individualmente considerada.

Na sociologia econômica weberiana, a sociedade pode ser compreendida a partir do conjunto das ações individuais, que devem ser vistas em seu contexto “social” (no sentido que cada indivíduo orienta-se não apenas por seus interesses, mas também pela ação dos demais membros da sociedade). Weber propôs inicialmente quatro tipos de ação social: ação tradicional (determinada por costumes ou hábitos arraigados); ação afetiva (determinada por afetos ou estados sentimentais), ação racional com relação a valores (determinada pela crença consciente num valor considerado importante pelo indivíduo, implica um tipo de racionalidade substantiva por parte dos agentes, baseada na ética, honra, como vista pela sociedade); e racional com relação a fins (determinada pelo cálculo racional em relação aos fins pretendidos e os meios necessários para obtê-los, implica um tipo de racionalidade instrumental/formal por parte do agente).

Uma decorrência da análise da ação econômica como ação social é que o processo de tomada de decisão dos indivíduos passa a ser condicionado não apenas por suas preferências e pela escassez de recursos, mas também pela estrutura social e hábitos e costumes das sociedades (historicamente construídos). O estudo da relação entre as escolhas individuais e a estrutura social (e de como esta última influencia a primeira) é também ponto central da abordagem sociológica da economia, sintetizado naquilo que Stinchcombe (1975) denominou “modelo sociológico” de abordagem da influência mútua entre indivíduos e a sociedade.

É importante notar que a abordagem sociológica não refuta a racionalidade das ações individuais (num sentido similar ao da economia neoclássica), mas a considera como variável, admitindo a possibilidade de existência (e co-existência) de vários tipos de

---

<sup>98</sup> É possível que estas características das abordagens tenham contribuído pela difusão e popularização maior da Análise Econômica do Direito enquanto abordagem interdisciplinar.

ação econômica individual<sup>99</sup>. O agente econômico da sociologia weberiana é essencialmente um indivíduo racional com relação aos fins. A abordagem, entretanto, não desconsidera as outras formas da ação social na esfera econômica, já que os motivos para a ação social podem ser não apenas racionais em relação aos fins (como prevê, por exemplo, a Análise Econômica do Direito), mas tradicionais e racionais em relação a valores (como parece sugerir também a Economia Institucional de Veblen).

De outro modo, como destaca Etzioni (2005), embora os hábitos e a moral dos indivíduos não sejam os únicos fatores utilizados na tomada de decisões, eles são alguns dos fatores, e, ainda, são fatores importantes para a compreensão do comportamento sócio-político-econômico dos agentes. Desta forma, a teoria econômica poderia beneficiar-se da adaptação da hipótese “clássica” dos indivíduos racionais (motivados pela maximização de suas preferências restrita por seus recursos escassos), para incluir em sua análise o conflito permanente entre o objetivo maximizador e restrições e incentivos morais/culturais inerentes ao grupo social do qual faz parte o indivíduo. Sob esta perspectiva, o comportamento individual seria resultado dessas duas forças opostas<sup>100</sup>.

São duas as premissas centrais da sociologia econômica (e comuns a todas as diversas perspectivas que compõe esta corrente de pensamento)

- i) Rejeição ao paradigma do individualismo metodológico na análise das ações sociais

---

<sup>99</sup> Para Weber, a ação econômica é uma ação social que envolve um sentido (motivo sustentado pelo agente como fundamento da sua ação) e requer (por parte do agente), poder de disposição sobre os meios para obter os fins desejados. Sob a perspectiva weberiana, a ação econômica é uma categoria especial, ainda que importante, da ação social, mas não a única. Outras motivações são admitidas para as ações sociais, já que indivíduos perseguem não apenas objetivos econômicos, mas também sociais (como a sociabilidade, o reconhecimento, o prestígio, o poder, etc), e mesmo quando perseguem objetivos econômicos, as ações dos indivíduos têm motivações variadas (desde a racionalidade até a afetividade ou os costumes e hábitos da sociedade).

<sup>100</sup> Note que aqui a sociologia econômica distingue-se claramente das demais abordagens analisadas até aqui: enquanto a análise econômica do direito estuda um indivíduo racional, a nova economia institucional estuda um indivíduo oportunista, e a economia institucional estuda um indivíduo cuja ação é condicionada pelas instituições sociais, a sociologia econômica estuda um indivíduo movido pelo embate entre a otimização racional de seus objetivos e o conjunto de incentivos inerentes ao grupo social do qual faz parte.

## ii) Economia como subsistema do sistema social

Na economia, a opção metodológica que opta por centrar no indivíduo a análise do processo de escolhas que influenciam os vários aspectos da vida social é tradicionalmente denominada “individualismo metodológico”. A sociologia econômica, assim como algumas abordagens econômicas heterodoxas, rejeita este paradigma, adotando aquilo que Etzioni (2005) se refere como abordagem macro (englobando aspectos sócio-históricos, institucionais e/ou culturais). Assim, embora a sociologia econômica não rejeite a importância da análise de escolhas individuais (embora este não seja seu principal objeto de análise), em geral a disciplina não analisa fenômenos sociais e econômicos a partir da perspectiva dos indivíduos, mas a partir de uma perspectiva histórico-institucional<sup>101</sup>.

Desta primeira premissa pode ser derivada uma segunda hipótese, de que a economia não pode ser vista como um sistema isolado, mas como um subsistema do sistema social (mais amplo, que inclui também, mas não apenas, o subsistema jurídico)<sup>102</sup>. A adoção desta hipótese implica admitir que parte do que ocorre no sistema econômico pode ser mais bem explicado pela análise de atributos e processos que ocorrem fora do sistema econômico (nesse sentido, variáveis econômicas seriam função, também, de variáveis independentes identificadas não pela economia, mas pela sociologia)<sup>103</sup>.

---

<sup>101</sup> Esta abordagem metodológica faz com que sociologia (em geral, e a sociologia econômica em particular) seja criticada por oferecer baixo poder formal de previsão. Esta característica faz com que a disciplina seja “acusada” por autores neoclássicos de ser capaz apenas de fornecer interpretações *post factum*.

<sup>102</sup> De fato, esta hipótese também é apresentada quando se trata da investigação da sociologia jurídica.

<sup>103</sup> Vinhas (ANO) acrescenta que, a partir especialmente das contribuições de Polanyi, o processo econômico passa a ser analisado a partir da interação, empiricamente construída, entre o homem e seu ambiente, resultando na satisfação tanto das suas necessidades materiais quanto das psicológicas. O processo econômico da sociologia econômica seria um fenômeno “instituído”, no sentido de que as atividades sociais que formam este processo estariam contidas em instituições (os componentes econômicos, agrupados como ecológicos, tecnológicos ou societários, não interagiriam, nem formariam unidade e identidade estrutural, sem sua expressão institucional). Assim, destaca a autora que a economia estaria enraizada em instituições econômicas e não econômicas, ambas igualmente vitais para a sua estruturação e funcionamento, de modo que a compreensão do funcionamento da economia exige a compreensão da forma pela qual o processo econômico é instituído em diferentes tempos e lugares através de suas instituições.

A ausência de um núcleo rígido de hipóteses comuns não impede a identificação, também na Sociologia Econômica, de alguns conceitos comuns à abordagem sociológica do problema econômico:

- i) A noção de *embeddeness* na análise da ação social
- ii) A Economia como construção social
- iii) Rejeição da eficiência econômica como critério de escolha

Um conceito importante para a análise da ação humana sob a perspectiva da sociologia econômica (especialmente daquilo que alguns autores denominam “nova sociologia econômica”) é a partir da noção de *embeddedness* proposta inicialmente por Granovetter (1992)<sup>104</sup>, para quem nem a Ciência Econômica nem a sociologia tradicionais dariam conta da complexidade do homem como ser social. Enquanto a economia neoclássica tende a sub-socializar o indivíduo, a sociologia tenderia a super socializá-lo, e absolutizar o peso dos valores sociais nas decisões humanas, postura tão equivocada quanto superestimar a presença da racionalidade otimizadora nas mesmas.

O autor propõe então uma substituição tanto a noção da economia quanto a noção da sociologia por um conceito de ator econômico influenciado por contextos sociais, observado a partir de redes sociais que potencializam e fiscalizam as ações econômicas. A análise da ação humana assim poderia beneficiar-se da não atomização da economia, o que fez com que a noção de "*embeddedness*" passasse a ser identificada como ponte entre a sociologia econômica e com o estudo das ações econômicas como ações sociais na economia capitalista (Swedberg, 1997). De fato, ao deslocar a crítica tradicional apresentada à teoria econômica da ênfase da natureza irrealista do conceito de racionalidade para a incapacidade do *mainstream* econômico em incorporar a estrutura

---

<sup>104</sup> Swedberg (1997) destaca que embora Polany houvesse anteriormente proposto um conceito de *embeddedness*, este é diametralmente oposto ao significado proposto por Granovetter, tradicionalmente adotado pelas linhas de pesquisa em sociologia econômica..

social na análise econômica, a noção de "*embeddedness*" permitiu um novo tipo de análise, que conjuga o agente racional da economia com as influências da estrutura social da sociologia<sup>105</sup> (Swedberg, 1997).

Um segundo conceito fundamental na análise proposta pela sociologia econômica é a idéia da construção social da economia proposta por Berger e Luckmann em seu livro "*The Social Construction of Reality*", publicado em 1966<sup>106</sup>, que se mostra particularmente importante para a análise das instituições sob a perspectiva sociológica (em especial para a compreensão de seu surgimento)<sup>107</sup>.

A sociologia econômica destaca-se também por rejeitar qualquer tipo de análise de eficiência (Dallas, 2003), afirmando que critérios de eficiência econômica são inerentemente normativos<sup>108</sup>. A partir de contribuições da psicologia (sobre os efeitos da comparação com os demais indivíduos da sociedade sobre a motivação das decisões individuais e a percepção de bem-estar individual) e de questionamentos à hipótese de que o sistema de preços reflete a utilidade individual (esse argumento é apresentado por autores

---

<sup>105</sup> Nesse sentido, a adoção de uma abordagem sociológica da economia não implica que os agentes econômicos passam a ser vistos como irracionais (embora muitas vezes a racionalidade da perspectiva interdisciplinar não corresponda exatamente à racionalidade maximizadora do *mainstream econômico*).

<sup>106</sup> Swedberg (1997)

<sup>107</sup> Os autores abordam o tema sob a perspectiva da sociologia do conhecimento, que advoga poder a sociedade apresentar-se ao indivíduo como uma realidade objetiva (institucionalização ou legitimação), ou subjetiva (interiorização ou identificação da realidade). Ao tratar o conhecimento que rege a conduta da vida cotidiana individual, os autores dividem a realidade social entre um indivíduo e outro, em um sistema de relação direta que seria a única capaz de reproduzir os sintomas e as situações que ocorrem no momento da interação entre os indivíduos. Sob a perspectiva da sociologia do conhecimento, tudo que é feito pelo homem está sujeito a tornar-se hábito, e este fornece a direção e a especialização da atividade humana. O processo de formação de hábitos precede a institucionalização, que ocorre sempre que existe uma tipificação recíproca de ações habituais entre tipos de atores (uma tipificação é uma instituição). A instituição, sendo um fato social, é coercitiva, coletiva e exterior ao homem. Então quando se desvia da ordem da instituição, afasta-se da realidade.

<sup>108</sup> Dois argumentos são frequentemente apresentados para corroborar tal afirmativa. O primeiro, mais difundido, é que estaria implícita no conceito de eficiência paretiana a irrelevância da distribuição de renda na análise de bem-estar proposta pela economia neoclássica (e a idéia de que a distribuição de riqueza é irrelevante seria, em si, um juízo de valor que dá caráter normativo ao critério paretiano).

Adicionalmente, economistas institucionalistas com frequência destacam o fato de que o critério paretiano de eficiência depende de uma dada alocação de direitos, já que os preços dos bens refletem o regime de propriedade no qual são produzidos e transacionados, e, conseqüentemente, a transações que levam ao ótimo de pareto refletiriam premissas normativas implícitas nos regimes legais; ou seja: a eficiência seria uma função da atribuição de direitos na sociedade, de modo que a utilização de um critério de eficiência para determinar a alocação de direitos tornaria-se inerentemente redundante (Dallas, 2003).

“*behavioristas*” como Cass Sustein), a sociologia econômica questiona a validade de qualquer tipo de análise de eficiência como isentas de julgamentos de valor. De modo geral, a sociologia econômica permite compreender que análises de eficiência (de normas e políticas particulares ou do sistema jurídico como um todo) necessariamente envolvem a adoção de critérios normativos, os quais devem estar de acordo com o contexto histórico-cultural da sociedade analisada.

As principais linhas de pesquisa da sociologia econômica estão relacionadas ao estudo dos padrões de relacionamento social relacionados à criação de bens e serviços destinados ao atendimento de necessidades e desejos públicos e privados (Dallas, 2003).

Estas preocupações podem ser sintetizadas em três questões:

- i) A análise sociológica do processo decisório econômico;
- ii) A análise das conexões e interações entre a economia e o resto da sociedade; e
- iii) O estudo das mudanças nos parâmetros institucionais e culturais que constituem o contexto social da economia.

A partir destas linhas de pesquisa, a sociologia econômica pode, segundo Harrison (1999), contribuir para a compreensão dos efeitos do Direito sobre o comportamento dos agentes econômicos, podendo tal compreensão ser enriquecida em três níveis.

O primeiro nível seria a proposta de uma abordagem mais consistente para a questão de porque os indivíduos obedecem a normas e regras jurídicas (além dão paradigma da racionalidade de agentes maximizadores). A análise sociológica do processo econômico permite a compreensão de outras motivações das ações individuais, podendo contribuir para a elaboração de sistemas de normas desenhados para incentivar determinados comportamentos sem tornar seu cumprimento obrigatório (incentivar a

adesão de empresas a determinada política pública, por exemplo, ou a adesão de indivíduos a campanhas de saúde pública).

A análise das conexões e interações entre a economia e o resto da sociedade permite a investigação acerca de como os indivíduos transformam preferências em ação (no sentido que eles nem sempre fazem isso). Segundo Harrison (1999), muitas vezes a hipótese de que as escolhas dos indivíduos indicam suas preferências leva a conclusões equivocadas quando não são compreendidas as razões e restrições impostas às escolhas individuais (já que as preferências individuais podem ser opostas às escolhas realmente efetuadas em função de restrições sociais que se impõe à ação individual). Essa questão torna-se um problema quando da elaboração ou sugestão de um sistema de normas e políticas públicas que assume serem as escolhas individuais motivadas por um conjunto homogêneo de preferências, embora a Ciência Econômica não disponha de ferramentas para analisar qualitativamente as preferências individuais.

Por fim, o estudo das mudanças nos parâmetros institucionais e culturais que constituem o contexto social da ação econômica pode auxiliar na compreensão econômica das normas jurídicas e de seus efeitos sobre as decisões dos agentes econômicos (ou seja, pode contribuir para a percepção do direito como variável endógena às decisões individuais<sup>109)</sup> <sup>110</sup>.

---

<sup>109</sup> Esta hipótese também é sugerida pelas abordagens institucionalistas, embora tanto o argumento formulado por cada escola de pensamento quanto os mecanismos pelos quais o direito opera como variável na tomada de decisão sejam distintos.

<sup>110</sup> A teoria econômica tradicional assume que as preferências dos agentes são determinadas de forma exógena e, especialmente, não são influenciadas pelo sistema jurídico (ou por modificações no sistema jurídico). Esta hipótese, apesar de possuir justificativas não desprezíveis, impede a compreensão de como o direito influencia as decisões dos agentes econômicos não apenas como um sistema de incentivos. A sociologia econômica permite a análise do direito como mecanismo para alterar não a apenas relação custo/benefício das condutas, mas as preferências individuais dos agentes (a utilidade derivada de cada conduta).

Dau-Schmidt (1990), por exemplo, demonstrou a diferença entre normas que alteram o sistema de incentivos com o qual os indivíduos se deparam (aumentando os benefícios de um comportamento desejado, ou os custos de condutas indesejadas) e normas destinadas a alterar as preferências individuais dos agentes (aumentando a utilidade obtida por condutas desejáveis, ou reduzindo a utilidade de condutas tidas como indesejáveis) aplicadas ao direito penal.

Dallas (2003) destaca que sob a ótica da sociologia econômica normas jurídicas não buscam apenas (ou primordialmente) a alteração dos associados custos a determinadas condutas, dadas as preferências individuais (como na Análise Econômica do Direito), mas afetam fundamentalmente a própria modelagem das preferências de indivíduos e firmas na sociedade.

Por fim, é interessante notar que a abordagem da sociologia econômica em muitos aspectos se aproxima da Economia Institucional<sup>111</sup>. Hodgson (2004), ao tratar das semelhanças entre as duas escolas, destaca que hábitos sociais compartilhados e respeitados dentro de um grupo social assumem, para a escola Institucionalista, a forma de instituições socioeconômicas. A idéia de instituição, se definida não em termos de sua organização formal, mas no sentido amplo de um ‘comportamento socialmente habitual’, relaciona-se com abordagens semelhantes da sociologia, em particular no que se refere à ênfase na idéia de que instituições estão de alguma forma relacionadas com (e condicionadas a) valores e normas culturais.<sup>112</sup> Leis e instituições, sob uma abordagem sócio-econômica institucionalista (Dallas, 2003), podem então ser compreendidas como parte de um nexos jurídico-econômico no qual normas jurídicas são função da economia mas as ações dos agentes econômicos são função das normas jurídicas.

## *2.5 Economia e Direito: outras abordagens recentes.*

---

<sup>111</sup> A economia institucional é sensível ao contexto histórico, às crenças, regras de funcionamento e fontes de poder de cada sociedade, centrando grande parte da análise na dinâmica da interação entre fatores socioeconômicos que levam às mudanças na sociedade. Segundo esta escola de pensamento, mudanças na sociedade são resultado de mudanças sócio-econômicas como descobertas tecnológicas, avanços políticos ou mudanças nas regras de funcionamento da sociedade e a formulação de políticas que abstraia estes fatores e baseie-se apenas em formulações teóricas afastadas do contexto social freqüentemente produzem resultados desastrosos.

<sup>112</sup> Afirma o autor que “*The manner in which people are affected by markets as an institution is not merely that [markets] provide information, or merely constraints, but that it structures the process of cognition of the agents involved and can actually influence their preferences and beliefs*”. (TRADUZIR) Hodgson, 1988, pág. 248-249.

É possível identificar, além das quatro abordagens destacadas nesta seção, outras escolas de pensamento econômico que, de uma forma ou de outra, apresentam contribuições para a compreensão do Direito sob a perspectiva econômica. Mercurio e Medema (2006) chegam a afirmar que todas as escolas de pensamento econômico podem apresentar respostas consistentes para três questões colocadas como fundamentais: “o que é o Direito?”; “de onde vêm as leis e como elas adquirem legitimidade?”; e “em que direção devem ser alteradas as leis?”

As abordagens apresentadas anteriormente certamente possuem respostas para as questões apresentadas. Outras escolas de pensamento, embora sejam capazes de apresentar respostas, não o fazem de forma explícita por não terem o Direito como objeto de pesquisa.

Crespi (1998) afirma, por exemplo, que a abordagem austríaca para análise e compreensão de processos e instituições jurídicas pode ser aplicada para explicar o comportamento social em diversos contextos tão bem quanto (e muitas vezes melhor que) o paradigma neoclássico<sup>113</sup>. Posner (2001), Mercurio e Medema (2006) e Rowley e Parisi (2002) destacam também a relevância da Teoria da Escola Pública<sup>114</sup> e da *Escola de New*

---

<sup>113</sup> Caracterizada por abordar, a partir de uma perspectiva subjetiva, a análise dos processos econômicos, a Escola Austríaca atribui especial importância à compreensão dos fenômenos sociais resultantes da interação entre os indivíduos, rejeitando a concepção neoclássica da ação individual por sua incapacidade de abordar de forma integrada a ação humana e as instituições que estão a elas associadas (Alvez, 2005). Uma contribuição fundamental da Escola Austríaca para a construção da abordagem interdisciplinar entre Economia e Direito está na teoria econômica das instituições sociais de Menger, que busca explicar o surgimento espontâneo e a evolução das instituições sociais a partir de sua visão subjetiva da ação e interação humana (Huerta de Soto, 2002).

Embora a escola austríaca estude a importância de instituições sociais e jurídicas na estruturação dos processos de mercado, ela encara normas jurídicas como resultado de um desenvolvimento espontâneo do conjunto de ações individuais (e não como derivadas de um planejamento consciente do Estado), frequentemente a partir de costumes e hábitos sociais (Mercurio e Medema, 2006). O direito é dessa maneira encarado como uma instituição dinâmica, que evolui no tempo, moldado e influenciado pelas ações individuais.

<sup>114</sup> A Teoria da Escolha Pública começou a desenvolver-se em meados dos anos 1950 como um programa de pesquisa interdisciplinar entre a economia e a ciência política (Pereira, 1997) que tinha por principal objetivo a aplicação de um método característico da ciência econômica (o individualismo metodológico) a objetos que tradicionalmente eram investigados no âmbito da ciência política: grupos de interesse, partidos políticos, processo eleitoral, análise da burocracia pública, escolhas legislativas e políticas públicas, dentre outros. Em síntese, busca, a partir de critérios de escolha racional da economia, definir-se planos de ação pública com o

*Haven* para a pesquisa interdisciplinar entre Direito e Economia. Diversos estudos sobre o tema mencionam também, de forma mais ou menos detalhada abordagens como as escolas da “*Law and Development*”, “*New Legal Realism*”, “*Law, Economics and Social Norms*” e “*Modern Civil Republican School*”

Como destaca Mackaay (2000), contudo, embora estes e outros programas de pesquisa sejam úteis e forneçam ferramentas importantes para a abordagem interdisciplinar entre Direito e Economia, é controversa a própria determinação de se constituem escolas de pensamento distintas por si só<sup>115</sup>, possuindo diversos elementos comuns com a Análise Econômica do Direito e com as abordagens institucionalistas. Estas abordagens não serão examinadas neste trabalho<sup>116</sup>.

## 2.6 – A pesquisa em Economia e Direito e os obstáculos da análise interdisciplinar.

As distintas escolas de pensamentos expostas ao longo da seção anterior apresentam uma síntese dos esforços empreendidos para a aplicação de conceitos econômicos direcionados à melhor compreensão das leis, instituições e do sistema jurídico. O desenvolvimento da relação entre Economia e Direito como disciplina própria,

---

objetivo de maximizar opções dentro de uma perspectiva de escassez (Gonçalves e Stelzer, 2007), demonstrando a inexistência de um mecanismo ideal de obtenção de escolhas sociais a partir das preferências individuais.

A Teoria da Escola Pública pode contribuir para projetos de pesquisa interdisciplinares entre Direito e Economia que busquem analisar a criação e implementação do sistema jurídico através do processo político, investigando o impacto político e as consequências econômicas do comportamento individual em processos de votação, ou, de modo geral, processos políticos, legislativos, regulatórios ou decisórios no âmbito administrativo. Os resultados desta análise positiva tornam-se variáveis na análise normativa acerca (basicamente) da eficiência das regras que regem processos políticos.

<sup>115</sup> A abordagem conhecida como ‘*Comparative Law and Economics*’, por exemplo, aplica a metodologia da AED à análise de sistemas legais distintos e, embora para o autor não possa ser considerada uma escola de pensamento distinta, possui um escopo mais amplo do que aquele originalmente proposto pela AED. De forma mais direta, dificilmente os ramos de “Teoria dos Jogos aplicada ao Direito” e “*Experimental Law and Economics*” poderiam ser qualificados como abordagens particulares, embora representem ferramentas interessantes para a busca por problemas interdisciplinares entre direito e economia. Esses outros ramos e abordagens apresentadas na literatura, destaca Macckay (2000), não se apresentam como fundamentalmente distintos ou se colocam como opostos às escolas de pensamento existentes, sendo, de fato, complementares a elas.

entretanto, enfrenta dificuldades, destacadas no primeiro capítulo deste trabalho, as quais uma agenda de pesquisa interdisciplinar deve não apenas reconhecer, mas superar.

E embora as abordagens interdisciplinares existentes, de fato, apresentem algumas soluções para a superação destes problemas, algumas lacunas permanecem em aberto e poderiam ser, como será observado, supridas pelo resgate das contribuições de Weber às relações entre as disciplinas jurídica e econômica.

Um primeiro problema identificado relacionava-se às diferenças entre os níveis de análise de cada disciplina. A Análise Econômica do Direito, em função de seu próprio recorte de pesquisa, depara-se com frequência com problemas relacionados à escolha do nível apropriado de análise. De modo geral, trabalhos desta escola baseiam-se na seleção de uma norma a partir de uma configuração legal escolhida que é, então, sujeita a algum tipo de análise de eficiência.

Como destaca Posner (2001), os principais trabalhos da *Law and Economics* norte-americana dedicam-se a observar os impactos da norma em questão a partir de duas perspectivas: mais ampla, observando impactos mais macroeconômicos (“macro”), ou mais restrita, observando os impactos da variação da lei sobre um indivíduo ou grupo restrito de indivíduos (“micro”), e raramente preocupam-se em compatibilizar seu recorte analítico com aquele escolhido por pesquisadores do ramo do Direito. Nesse sentido, a Análise Econômica do Direito, ao invés de buscar uma compatibilização dos recortes analíticos escolhidos, mantém suas opções metodológicas, o que muitas vezes impede a integração da análise entre as disciplinas<sup>117</sup>.

A Economia Institucional, por sua vez, oferece em sua investigação da eficácia das normas e da ação estatal, apresenta uma solução para a superação das

---

<sup>117</sup> Uma crítica comum a trabalhos da tradição norte-americana da *Law and Economics* é o fato de que seus resultados são inaplicáveis ou irrealistas do ponto de vista do Direito. E a resposta tradicional a este tipo de crítica parece partir da hipótese de que se o Direito não se adequa à análise econômica, modifique-se o Direito (e não a análise).

diferenças entre planos de análise e pode contribuir para um diálogo efetivo entre Economia e Direito. Hodgson (2005), ao propor existência de uma causalidade *downward* (das instituições para os indivíduos), como explicação da forma pela qual as instituições podem afetar e alterar a disposição dos indivíduos e suas preferências, fornece uma ponte possível entre os planos de análise.

A sociologia econômica propõe também uma ponte entre os distintos planos de análise. Esta ligação, entretanto, ao invés de centrar-se na relação entre instituições e indivíduos, é possível através da própria idéia de ação individual como ação social, que condiciona o processo decisório individual não apenas às preferências dos agentes econômicos, mas também à estrutura social e hábitos e costumes das sociedades.

Um segundo obstáculo importante à pesquisa interdisciplinar é a divergência que Direito e Economia possuem em relação aos critérios de escolha adotados quando da pesquisa normativa. E a maior parte das abordagens econômicas analisadas nesta seção não resolve de forma satisfatória este problema.

Basicamente, foram identificados dois grupos de problemas (no que se refere às implicações da aplicação normativas das pesquisas interdisciplinares entre direito e economia): poucos pesquisadores investigam até que ponto os indivíduos numa sociedade comportam-se de forma mais ou menos condizente com os modelos econômicos que tentam descrever seu comportamento. E, especialmente na Análise Econômica do Direito, não se questiona se é realmente desejável selecionar uma lei em detrimento de outra com base apenas no critério de eficiência econômica.

Em relação ao primeiro grupo, o problema ocorre com frequência não apenas em abordagens identificadas com a Análise Econômica do Direito mas também em linhas de pesquisa da Nova Economia Institucional: é comum encontrar prescrições de modificações nos sistemas legais ou de aplicação de determinados remédios normativos

baseadas na presunção de que os indivíduos respondem às mudanças de tal forma que o objetivo será atingido. Muitas vezes, entretanto, a evidência empírica sugere que os agentes não se comportam da forma prevista, de modo que a adoção de um critério de eficiência para a escolha pode não ser a melhor solução.

A segunda questão torna a pesquisa interdisciplinar particularmente controversa entre os juristas, que não aceitam a eficiência econômica como único critério ou um dos critérios empregados na seleção de uma dentre diversas possibilidades de estrutura jurídica. A não flexibilização do papel da eficiência econômica nas análises normativas (ou a não compatibilização deste objetivo com outros objetivos igualmente relevantes para o sistema jurídico) pode ser identificada, hoje, como um dos principais obstáculos para a integração da Análise Econômica do Direito com a disciplina jurídica, embora este seja um obstáculo cuja importância não é reconhecida por pesquisadores desta escola de pensamento.

As escolas de pensamento destacadas na seção anterior apresentam também soluções distintas para o problema da agregação das preferências individuais na análise interdisciplinar. Enquanto a Análise Econômica do Direito e a Nova Economia Institucional baseiam-se primordialmente no critério da eficiência alocativa de Pareto ou de Kaldor-Hicks, a Economia Institucional e grande parte da doutrina jurídica dedicada à análise interdisciplinar preferem adotar conceitos mais próximos daqueles sugeridos por Bentham<sup>118</sup>.

A adoção do critério de eficiência de Kaldor-Hicks parece ter sido a forma encontrada pela maior parte dos autores ligados à Análise Econômica do Direito e à Nova

---

Uma crítica comum a trabalhos da tradição norte-americana da *Law and Economics* é o fato de que seus resultados são inaplicáveis ou irrealistas do ponto de vista do Direito. E a resposta tradicional a este tipo de crítica parece partir da hipótese de que se o Direito não se adequa à análise econômica, modifique-se o Direito (e não a análise).

Economia Institucional<sup>119</sup> de evitar as críticas relacionada ao conceito tradicional de eficiência alocativa e, simultaneamente evitar o que vêm como uma ambigüidade latente de critérios de justiça e equidade como aquele proposto por Bentham.

A solução, ainda assim, desagrada não apenas à maior parte dos pesquisadores em direito, mas também diversas correntes de pesquisa econômica, notadamente a Economia Institucional e a Sociologia Econômica. Sob a perspectiva destas duas últimas escolas de pensamento, a maximização do bem-estar social requer algo mais do que a simples maximização dos ganhos individuais dos componentes da sociedade. Sendo a sociedade formada por uma rede de relações individuais, tanto o critério de Pareto quanto o de Kaldor-Hicks não seriam capazes de captar os efeitos interpessoais que integram as funções de utilidade individuais.

A alternativa encontrada por alguns autores da Velha Economia Institucional e da Sociologia Econômica (particularmente da “Nova” Sociologia Econômica) é a adoção das soluções propostas por Rawls ou Nash para a avaliação das desigualdades e de seu efeito sobre o bem-estar social. É interessante notar que no campo da relação entre Direito e Economia, entretanto, tais soluções são raramente utilizadas.

A questão do papel da eficiência na análise interdisciplinar parece não ser superada porque para algumas abordagens econômicas, a eficiência com que os recursos são alocados em decorrência de modificações no sistema legal da sociedade é uma

---

<sup>119</sup> A Nova Economia Institucional coloca o problema da eficiência das regras de forma ligeiramente distinta daquele observado na Escola de Chicago; não em termos de eficiência alocativa, mas de eficiência processual: normas e contratos são vistos como o suporte das ações de agentes dotados de uma racionalidade limitada que buscam dotar as transações de estabilidade e segurança ao longo do tempo (num ambiente em modificação e não totalmente apreensível *a priori*).

Em síntese, a Nova Economia Institucional conclui que a busca por maior eficiência reflete-se nos padrões de conduta dos agentes e na forma pela qual as atividades econômicas são organizadas e coordenadas, postulando que os formatos organizacionais escolhidos (ou estruturas de governance) são, em grande medida, resultado da busca de minimização dos custos de transação por parte dos agentes econômicos. A caracterização da eficiência de um determinado sistema produtivo, nesse caso, não depende apenas da identificação de quão bem cada um de seus segmentos equaciona seus problemas de produção, mas de como eles equacionam seus problemas de coordenação (Azevedo, 2000).

Não obstante esta distinção, a eficiência permanece como critério de escolha dominante para a abordagem.

preocupação principal., enquanto do ponto de vista dos juristas, as maiores preocupações referem-se a questões distributivas implícitas em sistemas legais baseados nos preceitos de justiça e equidade. Não parece existir consenso acerca de como resolver sistemática e formalmente o impasse entre questões alocativas e distributivas, de forma que atualmente os estudiosos de cada uma das disciplinas parecem adotar posições extremas e conflitantes.

Devido a estas diferenças, e à percepção (no meio acadêmico jurídico) da Análise Econômica do Direito como única (ou principal) abordagem interdisciplinar entre Direito e Economia<sup>120</sup>, a participação de juristas no debate, que tradicionalmente é menor que a de economistas, vem, segundo Posner (2001), diminuindo.

A escola institucionalista afirma a impossibilidade de utilização do conceito de eficiência como critério de escolha em um modelo onde as preferências individuais e instituições são endógenas<sup>121</sup>, mas esta questão poderia ser superada de forma mais satisfatória se fosse conferida maior atenção às contribuições da sociologia econômica, entretanto, permite compreender que análises de eficiência (de normas e políticas particulares ou do sistema jurídico como um todo) necessariamente envolvem a adoção de critérios normativos, os quais devem estar de acordo com o contexto histórico-cultural da sociedade analisada.

A abordagem sociológica tende (embora de forma não homogênea ou unânime), a encarar mudanças nas regras e instituições jurídicas de forma evolucionária, destacando que o processo social (econômico e jurídico inclusive) não evolui em direção a

---

<sup>120</sup> Oppenheimer e Mercurio (2005) esclarecem que muitas vezes as críticas opostas à integração entre a Economia e o Direito decorrem do fato de que aquilo que muitos juristas enxergam como a abordagem econômica do direito limitar-se à Escola de Chicago.

<sup>121</sup> A economia austríaca apresenta uma alternativa interessante ao propor como parâmetro decisório a idéia de que a análise normativa deve buscar não a eficiência econômica mas a facilitação do processo de mercado. Atenção especial é dada à análise do impacto de ações governamentais sobre a capacidade dos indivíduos de indivíduo de reconhecer oportunidades empresariais - bem como liberdade para agir de acordo com as mesmas - ou de facilitar a satisfação de preferências individuais sob a égide de um processo social - o mercado - que a abordagem austríaca acredita ser mais adequado para a coordenação das ações individuais (Mercurio e Medema, 2006).

um resultado eficiente de equilíbrio, embora devido à ênfase destacada às influências históricas este processo seja influenciado (embora não determinado) pela trajetória passada da sociedade.

Um terceiro obstáculo que deve ser transposto por uma agenda de pesquisa interdisciplinar é a necessidade de tratamento do paradigma econômico da racionalidade dos agentes. Isto porque apesar de não ser uma hipótese absoluta nas abordagens econômicas, o postulado da racionalidade pode ser considerado central para algumas escolas que estudam as interrelações entre direito e economia, dentre elas a Análise Econômica do Direito.

A Análise Econômica do Direito talvez seja a escola de pensamento que apresenta maior dificuldade em superar esta questão. Ellickson (1989), nesse sentido, argumenta que a Análise Econômica do Direito seria enriquecida se incluísse em sua análise a influência psicológica e sociológica sobre o comportamento humano e, portanto, sobre o comportamento dos indivíduos perante o sistema legal. Ainda que não seja possível incorporar todos os aspectos do complexo processo de tomada de decisão dos indivíduos, reconhecer que estes nem sempre agirão de forma racional torna-se necessário para a compreensão dos efeitos das normas<sup>122</sup>.

A Nova Economia Institucional, por sua vez, embora não recorra à idéia de um indivíduo racional maximizador, tem como hipótese fundamental a idéia de um agente oportunista com racionalidade limitada. North (1994), por exemplo, parece inclusive aceitar a premissa de que maximização racional pode ser exata na descrição do comportamento humano. Nesse sentido, algumas linhas de pesquisa da Nova Economia

---

<sup>122</sup> Ao assumir que os agentes conhecem e respeitam a lei (e que se decidem descumpri-la, esta decisão baseia-se no resultado do problema de otimização dos agentes racionais) a Análise Econômica do Direito não dá conta de avaliar as situações nas quais diante da modificação das normas, os agentes continuam agindo como se o sistema permanecesse o mesmo e, assim, perde capacidade preditiva no que se refere à influência que mudanças no sistema legal terão sobre as ações individuais.

Institucional também se mostram incapazes de transpor este obstáculo.

Como observado na subseção 2.1, a Economia Institucional não se depara com esta questão por não adotar o paradigma da racionalidade como hipótese comportamental de seu agente econômico. A socioeconomia weberiana, entretanto, como será visto no próximo capítulo, pode solucionar esta questão através da incorporação (à análise econômica), da noção de racionalidade subjetiva.

Por fim, o problema da controvérsia envolvendo a noção de Justiça (como critério de escolha normativa) parece, de fato, ser mais bem solucionado pela Sociologia Econômica. Como aponta Harrison (1999), esta escola de pensamento é capaz de superar as limitações da teoria econômica tradicional por dispor de um método interdisciplinar para analisar o conceito de justiça em cada sociedade: a Ciência Econômica não permite a análise do componente interpessoal das trocas (o que impede que economistas considerem componentes muitas vezes importantes do processo decisório dos agentes) e quando aplicada ao Direito, em geral trata a eficiência do sistema jurídico em termos absolutos, assumindo que o bem-estar individual (e, portanto, da sociedade), é independente do bem-estar relativo (o que, segundo a sociologia econômica, levaria a resultados equivocados).

A sociologia econômica, embora também encontre dificuldades na definição do que seria um sistema ou solução jurídica “justa”, sugere que ao invés de depender apenas dos recursos alocados a cada indivíduo, a definição de justiça e equidade deve analisar também a interação social, a formação de valores e as características psicológicas da sociedade em questão, sugerindo que o “senso de justiça” deve ser encarado como um conceito multidimensional (Harrison, 1999).

Uma síntese da relação entre as principais abordagens econômicas tradicionalmente identificadas com a pesquisa interdisciplinar e os obstáculos à construção de um diálogo entre Direito e Economia é apresentada no Quadro 2.4.

Quadro 2.4: Relação entre os obstáculos à pesquisa interdisciplinar e as escolas de pensamento econômico analisadas

| Obstáculos   | Escola de Pensamento Econômico      |                               |                                    |                             |
|--|-------------------------------------|-------------------------------|------------------------------------|-----------------------------|
|  | <i>Análise Econômica do Direito</i> | <i>Economia Institucional</i> | <i>Nova Economia Institucional</i> | <i>Sociologia Econômica</i> |
| <u>Gerais</u>  |                                     |                               |                                    |                             |
| <i>Organização e coordenação</i>                           | n / a                               | n / a                         | n / a                              | n / a                       |
| <i>Problemas de Comunicação</i>                            | X                                   | X                             | X                                  | X                           |
| <i>Epistemológicos</i>                                     | X                                   | n / a                         | X                                  | n / a                       |
| <i>Avaliação dos resultados</i>                            | n / a                               | n / a                         | n / a                              | n / a                       |
|  |                                     |                               |                                    |                             |
| <u>Específicos</u>   |                                     |                               |                                    |                             |
| <i>Recorte metodológico</i>                                | X                                   | ✓                             | n / a                              | ✓                           |
| <i>Conceito de eficiência econômica</i>                    | X                                   | n / a                         | X                                  | ✓                           |
| <i>Critérios de agregação das preferências individuais</i> | X                                   | ✓                             | X                                  | ✓                           |
| <i>Limites de aplicação da economia</i>                    | X                                   | n / a                         | X                                  | n / a                       |
| <i>Paradigma da racionalidade</i>                          | X                                   | n / a                         | X                                  | ✓                           |

Fonte: Elaboração Própria

Como pode ser observado no quadro acima, tanto a Análise Econômica do Direito quanto (surpreendentemente) a Nova Economia Institucional, embora sejam as matrizes teóricas correntemente identificadas com a pesquisa interdisciplinar, encontram significativas dificuldades na superação dos obstáculos identificados no capítulo anterior. Embora úteis, ambas as abordagens parecem se enquadrar mais na categoria de multidisciplinares do que propriamente interdisciplinares.

A Economia Institucional, embora não enfrente tantos obstáculos, também não dispõem, atualmente, de soluções consistentes que permitam superar os principais empecilhos opostos à análise integrada entre Direito e Economia (embora ofereça soluções úteis).

O quadro indica, entretanto, que a sociologia econômica, embora pouco

explorada no campo do diálogo interdisciplinar, pode ser capaz de construir algumas pontes necessárias entre Direito e Economia. As principais contribuições da abordagem weberiana para a construção de uma metodologia interdisciplinar de pesquisa serão, assim, analisadas mais detalhadamente no próximo capítulo.

### **III – Max Weber e a construção de uma abordagem interdisciplinar**

A contribuição de Marx Weber para a sociologia do Direito é bastante estudada nos cursos de Direito. Menos comuns, entretanto, são as referências à sua contribuição à sociologia econômica e, em particular, para a análise interdisciplinar entre Economia e Direito<sup>123</sup>. Conforme brevemente apontado em capítulos anteriores deste trabalho, contudo, a socioeconomia de Weber pode oferecer um campo fértil de idéias para a construção de uma abordagem interdisciplinar. Isto porque Direito e Economia comportam-se, enquanto disciplinas, como domínios paralelos das ciências sociais: a Ciência Econômica tradicional opera à parte do Direito, e a ciência jurídica tradicional opera à parte da Economia.

Um dos objetivos centrais de “Economia e Sociedade” (frequentemente esquecido em trabalhos acadêmicos) foi justamente demonstrar de que a sociologia (econômica) poderia ser utilizada para analisar fenômenos sócio-econômicos e, assim, contribuir para a introdução da dimensão social à análise econômica tradicional (Swedberg, 2005). Por observar comportamentos econômicos e jurídicos como duas facetas do mesmo fenômeno social, pode permitir à Economia “enxergar” a ação econômica dentro da moldura jurídica (bem como perceber o Direito como fenômeno humano, que influencia e é influenciado pela ação social) e, a partir desta percepção (conjunta) de Direito e Economia, superar os obstáculos à análise efetivamente interdisciplinar.

Em particular, a análise weberiana, ao problematizar e propor ferramentas de análise que compreendam os efeitos das normas sobre comportamentos humanos, pode permitir a integração, à teoria econômica, de considerações acerca da capacidade de a

---

<sup>123</sup> Swedberg, 2005

ordem jurídica efetivamente motivar as ações do mundo real, em particular graças à noção de ação econômica social.

Ao definir a ação econômica como uma ação social e destacar a necessidade de rompimento do isolamento da ciência jurídica das outras ciências sociais Weber teria dado início, segundo Raud-Mattedi (2005), à tradição de análise dos vínculos entre a ordem jurídica e a ordem econômica, tendo sido um dos primeiros autores a destacar a importância da análise de normas jurídicas não apenas como regras coercitivas, mas também como instrumentos facilitadores do processo econômico<sup>124</sup>.

Diversos autores destacarem a complementaridade da sociologia weberiana com a economia institucional (velha e nova)<sup>125</sup>. São, todavia, pouco frequentes na literatura interdisciplinar entre Direito e Economia trabalhos que abordem a importância da compreensão da sociologia econômica de Weber para o estudo da relação entre as disciplinas, embora o próprio autor, em vários momentos ao longo de “Economia e Sociedade”, tenha destacado a importância da ordem jurídica para a compreensão do funcionamento da ordem econômica<sup>126</sup>.

Alguns aspectos da (extensa) obra de Max Weber foram apresentados no capítulo anterior. Neste capítulo, serão destacados aspectos particulares da abordagem weberiana que podem auxiliar na superação dos obstáculos à interdisciplinaridade entre Direito e Economia identificados inicialmente neste trabalho. Notadamente, serão destacados o conceito de ação econômica como ação social, o papel da tradição, das normas sociais e da ordem jurídica na construção social dos mercados, o papel do Estado

---

<sup>124</sup> A visão de normas legais como instrumentos facilitadores em Weber assemelha-se, em muitos aspectos, à proposta de instituições como instrumentos facilitadores das transações apresentada por Hodgson e pelo Institucionalismo Econômico (discutido na seção anterior).

<sup>125</sup> Ver, por exemplo, Stryker (2003).

<sup>126</sup> Ordem jurídica e econômica, em conjunto, fazem parte daquilo que o autor encara como um complexo de motivações efetivas da atuação humana real que estão, para Weber, relacionadas de “maneira íntima”<sup>126</sup>, já que a primeira, sob a perspectiva sociológica, deve ser encarada não apenas como um conjunto de normas corretamente inferidas, mas como um fenômeno social (Mello, 2006).

na concepção weberiana, o conceito de racionalidade das ações humanas e a análise das relações causais entre as disciplinas propostas pelo autor.

### *3.1 – A Ação Econômica como Ação Social*

Enquanto a sociologia tem por objeto o estudo de fenômenos sociais que se configuram pela ação humana, a economia tradicionalmente lida com ações econômicas “puras”, a sociologia econômica tem por objeto de estudo a ação econômica social (fenômenos econômicos configurados pela ação social). As três disciplinas apresentam como unidade de análise (ou como uma de suas unidades de análise) as ações individuais de agentes; esta ação (e suas motivações), entretanto, possui significados distintos em cada abordagem.

O Direito, em sua abordagem tradicional, propõe o estudo de fenômenos sociais por meio de uma linguagem própria – a normativa. O objeto científico clássico da ciência jurídica é a norma, de onde são extraídos preceitos que evocam padrões de conduta, consagram princípios e estabelecem valores a partir dos quais os fenômenos (jurídicos) devem ser estudados. A compreensão do Direito como fenômeno social exige, então, a flexibilização desta visão tradicional de um Direito que, embora situado no tempo e no espaço, não se deixa apreender por uma relação de causa e efeito. Esta compreensão, entretanto, é passo indispensável para a construção de um diálogo entre a ciência jurídica e outras ciências sociais.

O estudo do comportamento de agentes econômicos perante normas jurídicas necessita não apenas da compreensão da ordem jurídica como fenômeno social. Ela exige uma compreensão exata de se (e como) os indivíduos reagem aos incentivos propostos pela norma, análise que, com frequência, encontra-se além dos limites não

apenas da análise econômica tradicional, mas também da análise jurídica.

A compreensão deste comportamento, tratado de forma não satisfatória pelas hipóteses comportamentais tradicionalmente adotadas pela teoria econômica e situada como externa ao Direito pela ciência jurídica, poderia beneficiar-se da perspectiva proposta pelo conceito de ação econômica social da sociologia weberiana.

A sociologia estuda, assim como a economia, indivíduos movidos por seus interesses, embora não apenas por eles. Swedberg (2000) destaca que a primeira característica distintiva entre a ação individual estudada pela Economia e aquela estudada pela Sociologia é que a segunda deve ser ‘social’, no sentido que deve levar em conta (e, dessa forma, ser orientada em alguma medida) o comportamento dos demais indivíduos que compõe a sociedade. A ação social pode ser definida como a conduta individual dotada de sentido, de uma justificativa elaborada de forma subjetiva.

É a partir da identificação dos distintos interesses que motivam a ação humana que Weber desenvolve sua tipologia de ações sociais, as quais podem ser classificadas como tradicional, afetiva, racional com relação a valores, ou racional com relação a fins<sup>127</sup>. Embora os dois últimos tipos de ação social possam ser facilmente compreendidos e tratados pela economia tradicional, os dois primeiros não apenas complementam a análise econômica como também introduzem maior complexidade a ela (Swedberg, 2000). Não obstante, sua compreensão é fundamental para a identificação das situações nas quais a sociologia econômica pode interagir e enriquecer a análise econômica.

Note-se que a sociologia econômica e a economia, embora possuam áreas de interseção, lidam com tipos de ação social muitas vezes distintos: assim como nem toda

---

<sup>127</sup> A tipologia quádrupla de Weber em relação aos tipos de ação social (tradicional, afetiva, racional com relação a valores e racional com relação a fins) refere-se, para o autor, a capacidades universais dos homens (características antropológicas dos indivíduos), que independem de seus ambientes social, cultural ou de influência histórica (Kalberg, 1980), e por isso mostra-se adequada ao estudo das sociedades.

ação social é econômica (no sentido que a sociologia estuda também comportamentos tidos como irracionais e objetivos não-econômicos), nem toda ação econômica é social (no sentido que só é considerada social a ação que tem como parte de sua motivação o comportamento de outros indivíduos).

A ação econômica é, sob a perspectiva weberiana, mais estreita que a ação social, já que se restringe a um único tipo de motivação: a ação econômica seria aquela orientada pela satisfação do desejo por “utilidade” (termo que para Weber possui significado mais amplo do que o desejo por bens e serviços, abrangendo não apenas objetos mas também o próprio comportamento humano). A ação econômica weberiana, embora movida pelo desejo de satisfação de necessidades e restringida pela escassez de recursos, possui um terceiro elemento – a oportunidade de apropriação de utilidades.

A ação econômica weberiana é sempre orientada por oportunidades (e não por certezas), construção que introduz na análise um elemento de incerteza e faz com que a ação econômica seja direcionada não pela apropriação de utilidade em si, mas pela percepção dos agentes em relação às oportunidades de apropriação de utilidade (Swedberg, 2000). Desse modo, o comportamento econômico dos indivíduos está direcionado, em grande medida, não pelo comportamento maximizador de utilidade, mas pelo desejo de proteger e monopolizar oportunidades. O terceiro item fundamental para a compreensão da ação econômica social weberiana é, dessa forma, o conceito de “poder de disposição e controle” sobre oportunidades econômicas (i.e., a garantia de condições de apropriação privada e troca de bens com valor econômico<sup>128</sup>).

A sociologia weberiana, assim, entende por ação econômica um tipo específico de ação individual: um comportamento consciente e planejado dos indivíduos que, compelidos por seus desejos e necessidades, requerem meios externos para sua

---

<sup>128</sup> Mello (2006)

satisfação. A ação econômica constitui uma tentativa pacífica de obtenção do poder de controlar e dispor de oportunidades, mas é orientada também pelo comportamento dos demais indivíduos da sociedade.

A percepção do conceito de ação econômica como meio de disposição e controle de oportunidades pode contribuir para a correta compreensão do papel do Direito na Economia na medida em que, quando os membros de uma relação social conseguem se apropriar de oportunidades econômicas garantidas pelo Estado, adquirem um direito<sup>129</sup> (em seu sentido jurídico). O Direito, então, sob a perspectiva weberiana pode ser entendido não apenas como resultado, mas como parte integrante da ação econômica social, permitindo à pesquisa interdisciplinar a compreensão da importância de alguns elementos privilegiados pela análise jurídica (e tradicionalmente desprezados pela literatura econômica – como a importância de questões relativas à hierarquia das normas e à compreensão sistêmica do ordenamento jurídico).

O estudo da ação individual a partir da perspectiva sociológica pode também ser um componente fundamental na superação de um problema de tradução particularmente afeto à Nova Economia Institucional: a apropriação do termo “direitos de propriedade” pela literatura econômica de forma descolada de seu sentido jurídico, que será melhor explorada na seção IV.7 deste capítulo.

Nem toda ação econômica, todavia, é também uma ação social. A interseção da sociologia econômica com a economia tradicional é mais estrita do que o estudo de ações econômicas sociais. Ela restringe-se (na medida em que a própria teoria econômica se restringe) ao estudo de ações econômicas sociais que sejam racionais: a ação econômica (racional) que não considera o comportamento dos demais indivíduos na sociedade não pode (sob a perspectiva sociológica), ser considerada ação social.

---

<sup>129</sup> Weber, 1980, p. 66.

Não obstante tais considerações, Kirat e Serverin (2000, pág. 08) sugerem que é a partir do conceito de ação social que pode ser explorada a interdisciplinaridade entre Direito e Economia: a unidade analítica da análise interdisciplinar deve ser a ação (econômica) orientada pela existência de uma ordem jurídica legítima; só a pesquisa que analise o comportamento individual a partir desta perspectiva torna-se capaz de superar a diferença dos planos de análise jurídico e econômico que se coloca como obstáculo à análise interdisciplinar. Isto porque o estudo do comportamento dos agentes econômicos como ação social permite a compreensão de uma ação racional orientada não apenas pela maximização racional de utilidades, mas também pelo reconhecimento (ou não), de uma ordem jurídica legítima.

A ação social pode, ainda, ser classificada como “ação econômica” (motivada primordialmente por objetivos econômicos) ou “ação economicamente orientada” (ação social que, embora não seja motivada por objetivos econômicos, ou leva em conta alguns dos aspectos econômicos da decisão ou que, embora seja orientada por objetivos econômicos, utiliza violência para atingi-los) <sup>130</sup>. Esta compreensão, da possibilidade de existência de ações individuais não motivadas por objetivos econômicos, é também fundamental para a análise interdisciplinar.

Outro conceito importante, construído a partir da idéia de ação social, é o conceito de relação social, definida como conduta reciprocamente orientada de mais de um agente, dotada de conteúdo significativo e baseada na probabilidade de que os demais agirão de uma determinada forma<sup>131</sup>. Uma relação social, assim, é definida como a

---

<sup>130</sup> Weber (1978) apresenta, dentro do conceito de “ação econômica”, a distinção entre uma ação econômica voltada para a economia doméstica (“*holseholding*”) e uma ação econômica voltada para a obtenção de lucros (“*profitmaking*”): enquanto a primeira refere-se tipicamente às ações de consumo, a segunda refere-se a ações caracterizadas pelo esforço de expansão do controle sobre novos bens e serviços.

<sup>131</sup> A teoria econômica lida com três tipos de relações econômicas sociais: enfrentamento, competição e seleção. Relações de enfrentamento são definidas como aquelas nas quais uma das partes está disposta a lutar para impor sua vontade, independentemente da vontade das demais partes da relação (obter um preço mais alto por determinado serviço, por exemplo). Já uma relação de competição é caracterizada por tentativas

probabilidade de que uma forma determinada de conduta social tenha seu sentido partilhado por mais de um agente na sociedade.

Sob uma perspectiva interdisciplinar, a relação social a ser elucidada é aquela que se estabelece entre indivíduos a partir da ordem jurídica (em outras palavras, deve ser investigado se e como os agentes têm em vista a ordem jurídica em suas ações sociais econômicas). O Direito, assim, é considerado não como uma norma absoluta seguida pelos agentes, mas como uma forma de aumentar a probabilidade de que uma ação venha a ocorrer de fato, o que faz com que a investigação do efeito da ordem jurídica sobre ações sociais econômicas passe pelo estudo da validade empírica da ordem jurídica em cada sociedade (Mello, 2006) <sup>132</sup>, tema que é próprio da sociologia jurídica.

A correta identificação não apenas do tipo de ação econômica social sob análise, mas também da relação econômica social em questão pode ser, assim, essencial para a compreensão dos efeitos de normas e do ordenamento jurídico em geral sobre o comportamento dos indivíduos (uma vez as distintas motivações das ações individuais podem ensejar a necessidade de abordagens diferenciadas de ações econômicas).

É a partir de sua percepção da ação econômica como ação social que Weber apresenta a reflexão sobre o papel da ordem jurídica e demais instituições na orientação do comportamento do ator econômico ausente na análise econômica tradicional. Sob uma perspectiva weberiana, a ordem jurídica pode ser compreendida como organizadora das relações sociais e das atividades econômicas não somente porque regula os conflitos de interesse entre os indivíduos, mas sobretudo porque orienta a própria definição dos

---

pacíficas de obtenção de controle sobre oportunidades que também interessam a outros indivíduos. Por fim, relações de seleção ocorrem quando as ações são antagonistas em seus objetivos, mas seus protagonistas não estão cientes de que suas ações estão direcionadas para outros indivíduos.

<sup>132</sup> “O direito é considerado uma forma de aumentar a probabilidade de que uma ação venha a ocorrer de fato, sem necessidade de pressupor que os agentes façam algo porque desejam obedecer à lei, inclusive porque na ação econômica, o interesse individual prevalece como motivação da conduta. Isso implica que os agentes econômicos podem dispensar as formas jurídicas quando têm segurança de que a transação será realizada de qualquer modo, ao mesmo tempo em que essa confiança explica por que novas formas de comportamento podem surgir antes (e independentemente) da legislação (Mello, 2006, pág. 52).

interesses individuais (Raud-Mattedi, 2005).

Note-se que para Weber não é a norma jurídica (ou o ambiente institucional como um todo) em si que explica a ação social, mas a apropriação que cada ator social faz da norma.

O ator econômico, sob esta perspectiva, não se comporta como um autômato, que reage aos estímulos do mercado<sup>133</sup>, mas de acordo com elementos subjetivos, que não são individuais, mas sociais (Raud-Mattedi, 2005). A sociologia econômica, assim, alinhar-se-ia com as tradições institucionalistas (velha e nova) no que se refere à rejeição adoção do pressuposto da racionalidade maximizadora como paradigma de comportamento dos agentes econômicos diante de normas jurídicas.

São importantes, então, não hipóteses comportamentais *ad hoc*, mas a identificação dos diversos tipos de regularidades a atividade social que, mais do que as ações individuais em si, permitem indicar quais fatores os atores econômicos consideram em seu processo decisório. Dentre estes fatores, podem estar a busca pela maximização de seu próprio interesse, a busca do interesse mútuo, o respeito a uma regra tradicional, a convenções sociais ou a regras jurídicas.

O resultado desta investigação, necessariamente empírica, pode indicar se os agentes consideram somente seus próprios interesses (comportando-se como indivíduos racionais do ponto de vista da economia neoclássica) ou também o contexto institucional e dos demais indivíduos que compõem a sociedade (comportando-se como indivíduos sociais do ponto de vista da socioeconomia).

O estudo da ação individual como ação econômica social torna possível à

---

<sup>133</sup> A concepção de mercado na sociologia weberiana nega a idéia tradicional de atomismo dos atores econômicos que, individualmente adotando comportamento maximizador levam a situações de equilíbrio. Para Weber (1991, pág. 419), o mercado representa uma coexistência e sequência de relações associativas racionais nas quais tanto ofertante quanto demandante orientam suas ações levando em conta a expectativa de concorrência por parte de outros agentes.

economia a adoção da racionalidade individual como um método (não uma hipótese), a partir da construção de um tipo ideal (racional) de comportamento<sup>134</sup>. Esta questão, da racionalidade dos agentes individuais, será explorada de forma mais detalhada a seguir.

### *3.2 – A racionalidade dos agentes econômicos e seu comportamento diante de normas jurídicas*

O conceito de racionalidade é apontado por muitos autores como um dos temas principais da obra de Max Weber. O autor deixa claro ao longo de seu trabalho que a racionalidade na esfera da economia difere da racionalidade nas outras esferas da vida social; para Weber, a ação econômica social pode ser racionalizada a partir de interesses completamente distintos, e, embora seja considerada traço essencial do capitalismo, a racionalidade deve ser estudada não como pressuposto do comportamento humano, mas como uma variável social que evolui historicamente (Mello, 2006).

Weber não emprega os conceitos de "racionalidade" e "racionalização" de forma global para referir-se a um desdobramento geral, comum a todas as civilizações<sup>135</sup>. Ao contrário, o autor destaca processos de racionalização qualitativamente distintos entre as sociedades, analisando o avanço de cada um deles em cada uma e como este avanço ocorre nos diversos níveis sócio-culturais e esferas da vida individual (tanto aquelas consideradas externas ao indivíduo - tais como o direito, a política ou a economia – quanto as internas – ética e religião).

Para a sociologia econômica, processos de racionalização podem ocorrer de modo independente em cada esfera da vida, seguindo seus próprios ritmos e regras, o que

---

<sup>134</sup> O tipo ideal é um instrumento de análise científica sugerido por Weber em "Economia e Sociedade". O tipo ideal é um modelo simplificado da realidade, elaborado a partir de traços essenciais para a determinação da causalidade que se quer observar, ou seja, a partir da acentuação unilateral dos traços presentes, de maneira difusa, nos fenômenos observados.

<sup>135</sup> De fato, Kalberg (1980) destaca que o conceito possui caráter polimorfo ao longo da obra do autor.

permite ao pesquisador trabalhar com a hipótese de um comportamento racional (sob a ótica weberiana), mas não voltado para a maximização da utilidade em todas as esferas da vida privada. É a partir da percepção da racionalidade individual não apenas como um processo multifacetado, mas também não linear que Weber destaca a necessidade de investigação das formas pelas quais a ação social é racionalizada em cada aspecto da vida dos indivíduos.

Em geral<sup>136</sup>, a racionalidade dos agentes é definida, na socioeconomia, como a orientação em relação à realidade que enseja a consideração dos meios e fins da ação social de modo direto e pragmático. A disciplina trabalha, em geral, com quatro conceitos distintos de racionalidade freqüentemente relacionadas aos quatro tipos de ação social identificados pelo autor (racionalidade prática, racionalidade teórica, racionalidade substantiva e racionalidade formal) e com duas características gerais dos processos de racionalização social (sua universalidade e sua especificidade para com o “mundo real”).

Weber denominou o processo decisório guiado pelo desejo de satisfação dos interesses “puramente mundanos” e pragmáticos dos indivíduos como racionalidade prática (Weber, [1930] 1958a, p. 77 [62]). A racionalidade prática, ao invés de levar a padrões de comportamento baseados na escolha de ações individuais em função de um sistema valorativo absoluto, aceita a realidade como dadas e calcula o meio mais conveniente de lidar com as dificuldades apresentadas a partir de um cálculo objetivo. ([1946] 1958 /, p. 293 [266]). Observa-se, neste tipo de racionalidade, a prevalência de uma perspectiva pragmática dos indivíduos em relação ao ambiente social.

A racionalidade teórica envolve um domínio consciente da realidade através da construção de conceitos abstratos (e não através da ação rotineira). Ao invés do padrão de

---

<sup>136</sup> Não obstante a centralidade do conceito de racionalidade para a sociologia weberiana, o autor não apresentou claramente o conceito ao longo de sua obra. Kalberg (1980, p. 1146) lista as principais menções ao conceito ao longo da obra do autor. Os principais usos dos termos ‘racionalidade’ e ‘racionalização’ são também objeto de análise por Levine (1981) e diversos outros trabalhos.

comportamento decorrente da experiência rotineira, prevalece aqui a decisão baseada na dedução lógica (a partir de hipóteses abstratas). De modo geral, todos os processos cognitivos abstratos, denotam formas de racionalidade teórica ([1946] 1958 / p. 293 [265-66]), o que leva Weber a referir-se a este tipo de racionalidade também como "racionalidade intelectual" (Kalberg, 1980) <sup>137</sup>.

Já a racionalidade subjetiva aproxima-se da racionalidade prática por ordenar diretamente a ação em padrões de comportamento. No entanto, ao contrário da racionalidade prática, baseada no cálculo dos meios mais adequados à obtenção de determinados fins em situações rotineiras, a racionalidade substantiva leva os indivíduos a agir em relação a suas noções valorativas (em relação ao agregado de valores individuais que variam em abrangência e conteúdo entre cada agente), manifestando-se a partir da capacidade humana intrínseca para a ação social racional em valor.

O termo "racionalidade subjetiva" refere-se ao processo decisório sujeito a ponderações valorativas (à influência de normas éticas). Quando subjetiva, a racionalidade não leva em consideração a natureza dos resultados da ação. Como destaca Kalberg (1980), na sociologia weberiana, cada esfera da vida social defende seu próprio conjunto de postulados valorativos como válido e racional, "rotulando" a escala de valores de outras esferas como irracional; esta noção de racionalidade subjetiva iria de encontro à idéia de que não é possível identificar um padrão de comportamento racional único, demonstrável através de métodos científicos.

Esta racionalidade – subjetiva – pode ser circunscrita a uma determinada esfera da vida dos indivíduos<sup>138</sup>, ou a todas elas, sendo adotada como um parâmetro único a partir do qual a observação empírica da vida real pode ser analisada ([1946] 1958 / p. 294 [266]).

---

<sup>137</sup> O autor atribui este tipo de racionalidade não apenas a filósofos, intelectuais e pensadores em geral, mas também a operadores do Direito (que interpretam a visão de mundo encontrada no ordenamento jurídico),

<sup>138</sup> De fato, a própria concepção de sociedade construída por Weber implica uma separação de esferas, cada qual com lógica particular de funcionamento.

A racionalidade subjetiva dos agentes (e racionalização de processos nela baseada), entretanto, sempre existe em relação a cada ponto de vista individual ([1930] 1958a, p. 26 [11-12]), que por sua vez implica uma configuração identificável de valores que determina a direção potencial do processo de racionalização subsequente. Deste modo, não existe uma relação absoluta de valores “racionais” que conduz a um conjunto perene de padrões para aquilo que seria o comportamento "racional" esperado do indivíduo: já que a existência de um processo de racionalização depende da preferência valorativa implícita ou declarada, consciente ou inconsciente, de cada indivíduo e à sistematização da sua ação conforme esses valores, o comportamento individual adquire "racionalidade" apenas em relação aos postulados valorativos individuais que conduziram àquela decisão<sup>139,140</sup>.

Por fim, é dito formal o tipo de processo decisório sujeito a um cálculo direcionado a aumentar a chance de sucesso da ação. Sua característica decisiva é o fato de eliminar orientações valorativas, e, ao contrário das demais, relaciona-se intimamente com as esferas da vida econômica, jurídica e científicas: enquanto a racionalidade prática indica uma tendência difusa ‘a solução de problemas rotineiros a partir da adequação finalística de padrões de comportamento (escolha dos meios mais adequados para a obtenção de determinados objetivos), a racionalidade formal legitima um cálculo pragmático similar, mas tendo por referência regras, normas e regulamentos abstratos, comuns a todos os indivíduos<sup>141</sup>.

---

<sup>139</sup> De modo similar, o comportamento "irracional" não é único ou intrinsecamente "irracional", resultando, na verdade, da incompatibilidade entre os conjuntos valorativos de cada indivíduo.

<sup>140</sup> Comportamentos não são por si só racionais ou irracionais. Ações tidas como irracionais tornam-se assim quando vistas de uma perspectiva distinta daquela adotada pelo indivíduo tomador da decisão (a crença religiosa, por exemplo, tornar-se-ia irracional do ponto de vista de um ateu, da mesma forma que não buscar a maximização de riqueza pode parecer por vezes irracional para a teoria econômica tradicional); entretanto, a análise sociológica muitas vezes indica que mesmo ações consideradas “irracionais” podem ter sido objeto de um processo de racionalização em relação ao conjunto de valores do indivíduo em questão.

<sup>141</sup> A racionalidade jurídica tradicional é, para Weber, reflexo da racionalidade formal aplicada à esfera jurídica da vida social: ela existe quando juristas encarregam-se de desenhar e aplicar leis que se aplicam a todos os cidadãos de um estado de forma que "... apenas características gerais não-ambíguas de cada caso são consideradas, como fatores puramente processuais e legais relevantes à análise" (1968, pp. 656-57 [396]). De

Note-se que, ainda que variem em conteúdo (cálculo pragmático, subordinação a valores difusos ou a um conjunto absoluto de regras abstratas), processos de racionalização consciente que derivam das tentativas dos indivíduos de lidar com a realidade são comuns a todos os tipos de racionalidade. Estes processos interessam à sociologia econômica weberiana na medida em que passam a constituir regularidades significativas e identificáveis no comportamento individual e se traduzem em padrões de ação social. Nesse sentido, são de particular interesse neste trabalho as racionalidades formal e subjetiva, por serem aquelas de mais diretamente apresentam correlação entre o processo cognitivo individual e a ação social econômica<sup>142,143</sup>.

A distinção entre racionalidade formal e subjetiva é, assim, particularmente útil para a análise interdisciplinar porque enquanto a primeira se refere à aplicação rigorosa da lógica do cálculo maximizador da economia tradicional, a segunda permite uma avaliação valorativa das conseqüências sociais da atividade econômica. Esta nova perspectiva abre espaço para a possibilidade de se avaliar a atividade econômica sob outros pontos de vista – que não a do agente otimizador de utilidade.

É, ainda, o conceito de racionalidade subjetiva que permite a integração disciplinar também sob a perspectiva jurídica. À forma do Direito geralmente estudada pela pesquisa jurídica tradicional, a sociologia weberiana opõe sua substância, que permite

---

modo similar Weber identifica o conceito de racionalidade formal com a esfera econômica, ao ponderar que na esfera econômica, a racionalidade formal aumenta à medida em que são tomadas decisões a partir do cálculo objetivo que tem por base “regras de mercado” a todos aplicáveis, independente de seus efeitos sobre indivíduos particulares ou do grau em que podem (ou não) violar postulados éticos substantivos.

<sup>142</sup> Na racionalidade prática, as regularidades da ação muitas vezes aproximam-se tanto do comportamento auto-interessado natural do indivíduo que se torna pouco claramente identificável qualquer processo mental de racionalização da ação. Por outro lado, a racionalidade teórica muitas vezes produz resultado oposto: faz com que os processos cognitivos individuais muitas vezes não apresentem padrões de ação identificáveis. Em geral, como destaca Kalberg (1980), apenas as racionalidades formal e subjetiva resultam em uma correlação direta e observável entre o processo mental de racionalização e a ação social econômica individual por ele orientada.

<sup>143</sup> Weber não apresenta uma correlação direta e inequívoca entre os tipos de racionalidade e processos de racionalização apresentados e os quatro tipos de ação social por ele identificados. Entretanto, como regularidade consciente de ação que visa dominar a realidade, as racionalidades prática e formal baseiam-se normalmente na capacidade humana para a ação racional com relação a fins, enquanto a racionalidade subjetiva deriva, normalmente, de uma ação racional com relação a valores.

a substituição (ou, pelo menos, a complementação) de conceitos puramente jurídicos por raciocínios sociológicos, econômicos ou éticos (Soares, 2008).

Ao contrário do paradigma kelseniano do Direito enquanto “ciência pura”, o Direito sob a perspectiva da sociologia weberiana é suscetível de uma mudança em sua racionalidade, sendo o resgate da noção de racionalidade de Weber essencial para a compreensão das conexões que se estabelecem entre o direito formal, elaborado e garantido pelo Estado, e sua construção social<sup>144</sup>.

Weber destaca que as duas formas de racionalidade (objetiva e subjetiva) discrepam, em princípio, em todas as circunstâncias (Swedberg, 2005). Esta segunda seria mais adequada à análise social porque, apesar da sua capacidade de dominar a realidade comum, conscientemente, os tipos de racionalidade confrontam realidades heterogêneas e distintas, introduzindo regularidades de ação com graus variados de eficácia. A racionalidade subjetiva, baseada em uma configuração de valores unificada, é mais adequada à análise interdisciplinar por ser analiticamente capaz de induzir e alterar padrões de comportamento individuais de modo consistente.

É importante notar que na sociologia econômica weberiana, o comportamento individual pode ou não assumir formas racionais (e, nesse sentido, pode ser mais ou menos previsível). A ação econômica baseada na tradição ou em convenções, por exemplo, é contrária ao espírito racional da economia, embora a possibilidade de sua ocorrência (i.e., de ocorrência de uma relação social de troca ambicionada e realizada tanto de forma tradicional quanto convencional) seja reconhecida como capaz de conciliar a ocorrência de comportamentos racionais (economicamente orientados) e irracionais

---

<sup>144</sup> Um bom exemplo de mudança de racionalidade jurídica pode ser aquela observada nos EUA e influenciada primordialmente pelo próprio pensamento econômico. A análise histórica do surgimento da “Law and Economics” norte-americana indica que a presença de economistas tanto no corpo discente quanto no corpo docente das faculdades de direito daquele país alterou o próprio raciocínio jurídico dominante, em especial sua construção jurisprudencial, hoje fortemente influenciada pelo paradigma da economia neoclássica.

(orientados por outros critérios valorativos).

Diante da diversidade de comportamentos empiricamente observáveis, a análise do comportamento social deve ser feita a partir da construção de tipos ideais de padrões de comportamento (e não a partir da adoção de hipóteses comportamentais únicas), os quais seriam então comparados com os padrões de comportamento real observados empiricamente<sup>145</sup>.

A ação econômica social racional, ao contrario de ser uma hipótese comportamental, sob a perspectiva weberiana passa a ser uma referência para compreensão da realidade, o ponto de partida com base no qual deve ser demonstrado como – e em que medida – a ação econômica social constatada empiricamente se desvia:

*“For the purposes of a typological scientific analysis it is convenient to treat all irrational, affectually determined elements of behavior as factors of deviation from a conceptually pure type of rational action.”* (Weber, 1978, págs. 24-25)

É a partir de sua tipologia quádrupla da ação social e da racionalidade humana que o autor rejeita o paradigma econômico tradicional que considera racional apenas a ação econômica racional em relação aos fins. Embora reconheça a importância metodológica da construção do tipo ideal do agente racional para a análise econômica, o autor destaca que esta é uma construção irrealista que ignora os motivos não-econômicos por trás da ação dos agentes (Swedberg, 1999).

Concretamente, pode ser observado empiricamente o comportamento

---

<sup>145</sup> A construção de um ‘tipo ideal’ de ação se dá através da ênfase unilateral, da intensificação de um ou mais aspectos de uma ação social observada, o qual deve constituir comportamento não apenas possível, mas provável. Tanto o comportamento econômico racional (da economia tradicional) quanto o comportamento oportunista (da noiva economia institucional) podem ser identificados como tipos ideais possíveis. O tipo ideal de ação social weberiana possui, contudo, pouco valor analítico, sendo primordialmente um instrumento de classificação da realidade (Secher, 2002).

racional, no sentido da teoria econômica; mas não só ele (no sentido de que ele pode não ser o único, ou o mais relevante, para determinada sociedade).

### *3.3 - Tradição, normas sociais e ordem jurídica nas economias capitalistas*

Uma terceira contribuição importante que a sociologia econômica weberiana pode oferecer à análise interdisciplinar entre Direito e Economia é a superação dos problemas relacionados ao recorte metodológico das disciplinas que decorrem da dificuldade de definição do nível apropriado da análise a partir de uma perspectiva sociológica do contexto institucional que influencia a ação social.

Sob a perspectiva sociológica, nem toda atividade humana é social, embora apenas o indivíduo possa ser agente passível de ação orientada significativamente. O comportamento coletivo só se tornar sociologicamente inteligível e relevante a partir das relações significativas que as condutas individuais comportam, de modo que as regras e normas sociais em geral são analisadas não como algo exterior ao indivíduo, mas como resultante do conjunto de ações individuais (cujas regularidades podem ser explicadas por tradições e costumes, normas sociais e normas legais vigentes).

São diversos os motivos que dão origem a regularidades observáveis na vida social dos indivíduos (por exemplo, a maximização de seu próprio interesse, o respeito pelas tradições, o respeito a convenções sociais, ou o respeito a regras jurídicas). Costumes e tradições são uma primeira fonte de regularidades.

O conceito de tradição é, sob a ótica weberiana, delimitado a partir da noção de uso, definido a partir do momento em que a probabilidade de uma determinada regularidade decorre unicamente de seu exercício efetivo. O uso se torna costume quando este exercício efetivo se baseia em um hábito inveterado (Raud-Mattedi, 2005). Os

indivíduos podem escolher livremente conformar-se ou não aos costumes, sem que haja qualquer caráter de obrigatoriedade ou punição que leve a seu cumprimento<sup>146</sup>.

Uma segunda fonte de regularidades sociais identificada por Weber são as convenções sociais, definidas como costumes que, no interior de determinado círculo de pessoas, são tidos como vigentes e garantidos pela reprovação de um comportamento discordante (Weber, 1991, p. 21 *apud* Raud-Mattedi, 2005). O que distingue as regularidades na ação humana originadas da tradição daquelas originadas das convenções é, assim, a reprovação social.

A influência de convenções sociais na esfera econômica é percebida, por exemplo, naquilo que Weber identifica como uma desaprovação social da mercabilidade de determinadas utilidades, ou da livre concorrência para determinados objetos de troca ou em determinados grupos sociais (Weber, 1991, p. 50). E, se o papel desta influência na determinação do comportamento econômico diante dos problemas tradicionalmente estudados pela Economia parece pouco identificável, ele se mostrar elucidativo quando se trata da compreensão dos impactos de normas que permitem ou proíbem determinados comportamentos econômicos<sup>147</sup> (a ponto de o autor destacar que em determinadas sociedades o Direito parece ter papel regulador menos importante do que as convenções sociais, sendo respeitado primordialmente devido à existência de uma convenção social que reprova a desobediência civil).

É importante sublinhar que Weber reconhece a importância da busca pelo auto-interesse na compreensão do comportamento do ator econômico. Este

---

<sup>146</sup> Usos e costumes, entretanto, são importantes para a compreensão do comportamento econômico individual. Em sua “História Geral da Economia” (1985), entretanto, Weber investiga o papel das tradições na manutenção de padrões de comportamento, destacando que ainda que o modo de produção capitalista é caracterizado por uma racionalização da ação social, ainda pode ser percebida a influência da tradição na orientação das ações individuais.

<sup>147</sup> O autor faz referência, por exemplo, à noção de “preço justo” por vezes rejeitada por economistas mas ainda presente em diversas normas que regulam a defesa do consumidor e a defesa da concorrência no Brasil.

comportamento, tido como única fonte de regularidades da ação individual pela teoria econômica tradicional, é apresentado pelo autor como uma terceira fonte de regularidades da ação social. Os interesses individuais, contudo, não são estáticos (não se resumem à maximização atemporal de utilidades), mas situados social e historicamente, sendo legitimados (e determinados) pelo conjunto de valores existentes nas sociedades. Desta forma, a racionalidade da ação social econômica passa a estar relacionada não à racionalidade formal, mas à racionalidade subjetiva dos agentes, que permite avaliar a atividade econômica como inserida dentro de um conjunto de valores e a maximização de utilidades passa a comportar o aspecto subjetivo em geral ignorado pela análise econômica tradicional.

Normas formais seriam, na teoria da ação social weberiana, uma quarta fonte de regularidades, um elemento adicional (além do interesse individual, da tradição e das convenções sociais), que os atores econômicos levam em conta quando tomam suas decisões.

No que se refere à ordem jurídica, a reprovação para toda violação de normas formais, que no caso da convenção se caracteriza como uma coação psíquica, surge como uma coação (física ou material) exercida por determinado quadro de pessoas (juízes, procuradores, funcionários administrativos, executores etc.) cuja função específica consiste em forçar a observação dessa ordem ou castigar sua violação (Weber, 1964). Indivíduos respeitam as regras jurídicas não apenas pela obediência como dever jurídico, nem tampouco por receio da coação estatal, mas por uma variedade de motivos, que vão do utilitário ao ético, passando pelo “subjetivamente convencional” (pelo temor à desaprovação do mundo social) <sup>148</sup>.

---

<sup>148</sup> Esta conclusão vai de encontro, por exemplo, à tradição da análise econômica do direito, que enxerga as normas formais como uma base que legitima a estrutura política e as instituições de uma sociedade, o processo de tomada de decisão dos agentes e suas respectivas decisões finais.

Deste modo, a importância de uma regra formal na conduta social, embora deva ser investigada, não deve ser exagerada, uma vez que pode até ter menos força do que preceitos religiosos ou convenções sociais (Raud-Mattedi, 2005). Na tradição weberiana a lei desempenha um papel-chave na economia de mercado, não devido a seu papel coercitivo, mas, principalmente, por conta de seu efeito facilitador.

Ao sugerir que a importância das normas formais como determinantes dos padrões de conduta individual deve ser relativizada, Weber foi um dos primeiros autores a contribuir para a análise das relações entre Direito e Economia.

Regras jurídicas, embora derivadas de um processo de racionalização, não são elaboradas de maneira imparcial, nem tampouco representam uma solução eficiente do ponto de vista econômico (tanto no sentido da Análise Econômica do Direito, que adota como parâmetro a eficiência alocativa, quanto no sentido adotado pela Nova Economia Institucional, que considera as instituições como arranjos eficientes por minimizarem os custos de transação relacionados às trocas). Elas refletem o resultado de conflitos dos atores econômicos.

A ordem social (onde se insere a ordem jurídica) não é, então, corolário da ordem econômica de mercado, nem tampouco ser resultado de uma evolução espontânea. Como afirma Kirat (1999), ela é *“produto de ação coletiva, de processos jurídicos e políticos pelos quais os direitos e obrigações são criados* (Kirat, 1999, pág. 15)

Por ser produto de uma ação social coletiva, a ordem jurídica não é única. Weber identificou diversos tipos de Direito ao longo da história, apontando que em alguns deles se desenvolveram e consolidaram certos atributos que se mostraram mais propícios ao desenvolvimento das relações econômicas de tipo capitalista. Mello (2006) destaca em especial o atributo da abstração, tanto no sentido tanto de generalidade das hipóteses (normas não se dirigem a casos particulares, mas descrevem situações hipotéticas que, uma

vez verificadas, devem provocar as conseqüências jurídicas previstas) quanto de impessoalidade (o direito deixa de ter caráter de privilégio e as normas não se dirigem a ninguém em particular, mas a todas as pessoas submetidas ao poder soberano). Essas características, próprias do direito formal racional, fazem com que este tipo de sistema jurídico em particular viabilize a previsibilidade necessária ao cálculo econômico racional.

A existência de normas gerais e abstratas enseja, com um grau razoável de probabilidade, condições de certeza entendidas como possibilidade de que os agentes econômicos conheçam antecipadamente os resultados jurídicos de suas ações e decisões (Mello, 2006), e o processo de tomada de decisão por parte dos agentes econômicos requer a previsibilidade não apenas aos aspectos relacionados ao cálculo individual propriamente dito, como também aos comportamentos dos agentes e às decisões das autoridades em relação às normas<sup>149</sup>.

Uma segunda dimensão em que se pode discutir o papel das normas formais na previsibilidade diz respeito ao grau de certeza com que se pode contar com a ocorrência de determinada conduta por parte de agentes privados, devido à crença no caráter imperativo das normas e, em alguma medida, às garantias jurídicas externas (Mello, 2006).

Weber destaca a importância do Direito na Economia sobretudo em virtude de sua natureza contratual<sup>150</sup>, mas não apenas devido a ela. O autor demonstra também como o ordenamento jurídico é fundamental para legitimar a propriedade privada e a firma,

---

<sup>149</sup> A previsibilidade dos resultados da aplicação do direito pelas autoridades, destaca Mello (2006), pressupõe regras passíveis de serem conhecidas *ex ante* e abstratas (impessoais e genéricas) que sejam passíveis de aplicação a quaisquer casos e pessoas. Decisões tomadas a partir de regras abstratas seriam mais previsíveis do que outras formas de distribuição da justiça.

<sup>150</sup> Contratos regulamentam as trocas e permitem criar novas relações econômicas, são em princípio garantidos por coação jurídica que se apóia especialmente na garantia estatal (Swedberg, 2005). Weber desenvolve uma análise sociológica cuidadosa do contrato e mostra que, para permitir um funcionamento racional do mercado, a lei deve assegurar a “liberdade material do contrato” (Weber *apud* Swedberg, 2005, p. 100). Como destaca o autor, a “economia moderna baseia-se em oportunidades adquiridas por contratos” (Weber, 1991, p. 226); são os contratos que regulamentam as relações sociais de troca e permitem criar novas relações econômicas, em princípio garantidas por uma coação jurídica que se apoia fundamentalmente no aparato estatal.

considerando as condições legais que permitiram a emergência da noção de pessoa jurídica e de empresa, como organização cuja autonomia é garantida pelo Estado (Swedberg, 2005).

O ambiente institucional (em particular as normas formais) é particularmente importante na garantia de confiança no mercado (na medida em que aumenta as chances de que os contratos sejam respeitados e de que a propriedade seja defendida) e de previsibilidade do comportamento dos indivíduos (não obstante a economia oferecer vários exemplos de atividades ou organizações econômicas que gozam de estabilidade e segurança sem que haja necessariamente garantias formais, o ordenamento jurídico não deixa de representar um “acréscimo de segurança” na expectativa de que um determinado comportamento ocorra) <sup>151</sup>.

A existência de garantias significa que se pode contar com a probabilidade de atuação coativa por parte do Estado no caso do descumprimento da norma, mas isso não é condição necessária ou suficiente para que se possa prever que determinado agente se comportará conforme a norma. Para Weber, a garantia jurídica significa apenas um aumento na segurança com que se pode contar com a realidade do fato economicamente importante (Weber, 1964, pág. 266).

A sociologia weberiana, assim, admite a existência de outras instituições que garantem/induzem comportamentos individuais, não sendo necessário supor a

---

<sup>151</sup> Nesse sentido, uma das constatações mais importantes de Weber é que a economia moderna precisa de um ambiente previsível, do qual participa a ordem jurídica, estreitamente ligado à racionalidade (Raud-Mattedi, 2005). Segundo o autor, o domínio universal da relação associativa de mercado exige um funcionamento do direito calculável segundo regras racionais (Weber, 1968, p. 227 *apud* Raud-Mattedi, 2005). O papel das instituições formais, nesta perspectiva weberiana, consiste em assegurar um ambiente previsível para que os atores econômicos possam tomar suas decisões da maneira mais racional possível (a ordem jurídica é necessária, portanto, para a implementação de um ambiente estável e previsível para a tomada de decisão individual dos agentes). Para Weber, ainda que o Direito não garanta somente interesses econômicos, a garantia jurídica está, em sentido amplo, a serviço de interesses econômicos (Weber, 1991, p. 225).

Mello (2006) sublinha que a contribuição do Direito para a previsibilidade/possibilidade do cálculo econômico é uma idéia formulada por Weber a partir de seus estudos sobre o desenvolvimento histórico de diversos sistemas jurídicos positivos, que o levaram a uma definição geral/comum de direito (capaz de se aplicar a todos os sistemas jurídicos reais, passados, presentes ou futuros), mas também à identificação dos elementos que os diferenciam e que podem ser reunidos formando tipos diversos de direito.

existência de uma ordem jurídica que garanta a relação por meio de um aparato coativo ou por desaprovação social<sup>152</sup>. Instituições formais podem ser encaradas como formas de aumentar a probabilidade de que uma ação venha a ocorrer de fato, sem necessidade de pressupor que os agentes façam algo porque desejam obedecer à lei ou porque sigam algum comportamento racional uniforme.

A influência do direito para a previsibilidade da conduta dos agentes particulares opera assim por dois caminhos: pela formação de expectativas de um agente em relação a outros (de que se comportarão conforme as regras do jogo) e pela indução de determinados comportamentos sociais (o fato de uma ação econômica ser orientada também pela ordem jurídica torna-a mais provável de acontecer como previsto). Ambos os mecanismos podem contribuir para o aumento da compreensão da influência mútua de Direito e Economia no âmbito de uma pesquisa interdisciplinar.

A Economia precisa de um ambiente previsível, do qual participa o (mas que não se resume a) Direito. A previsibilidade do ambiente econômico está estreitamente relacionada à racionalidade proposta por Weber, já que, para o autor, relações associativas de mercado exigem, para seu funcionamento, um ambiente jurídico calculável segundo algum conjunto de regras racional (Weber, 1991), colocado pelo autor como uma das pré-condições para a emergência do capitalismo racional no Ocidente.

Normas formais, assim, teriam como principal função assegurar um ambiente previsível para que os atores econômicos possam tomar suas decisões da maneira mais racional possível. Elas seriam, para o autor uma importante fonte de regularidades da ação individual, mas não a única. E essa compreensão, atualmente, não pode ser encontrada nas abordagens econômicas “puras”.

---

<sup>152</sup> A esse respeito, destaca Weber, por exemplo, que muito embora não se possa pensar em contratos numa economia moderna sem garantias jurídicas, também é certo que na maioria das transações comerciais os contratos são cumpridos sem recurso à ação judicial. (Weber, 1964, págs. 264-265).

### *3.4 – O papel do Estado: regulação econômica e difusão de valores*

O Estado presente na análise econômica em geral ou é construído a partir da agregação (ou transposição) de motivações individuais, enxergando burocratas e legisladores também como agentes maximizadores dotados de racionalidade econômica, ou é tratado como um ente único, racional e maximizador. Esta é a visão presente, por exemplo, nos trabalhos da Análise Econômica do Direito que tratam do tema.

Uma forma alternativa de abordagem da figura do Estado na economia é apresentada pela Nova Economia Institucional, que ora sugere a existência de um Estado que existe enquanto força coercitiva imparcial capaz de monitorar direitos de propriedade e fazer cumprir contratos (North, 1996, págs. 58 e seguintes), ora como uma forma organizacional que surge por ser mais apropriada à redução dos custos associados a determinadas transações (como sugere Williamson, 1999).

Weber, por sua vez, enxerga a burocracia pública não como um conjunto de agentes maximizadores independentes; o Estado Burocrático racional é apenas um tipo ideal construído por Weber para a análise dos impactos da esfera política sobre as demais esferas da vida social. E este tipo ideal é influenciado pelas instituições e sociedade na qual se insere.

O Estado, entretanto, é considerado tipo ideal que representa uma organização econômica integrante da vida social, influenciada de forma concomitante pelas esferas jurídica, política e econômica da vida social

Para o autor, não apenas as decisões agentes econômicos, mas da própria burocracia pública dependem de contextos institucionais complexos, com interações historicamente enraizadas e incorporadas em estruturas sociais. Desta forma, padrões

institucionais históricos definem os interesses individuais, restringem a maneira como estes interesses são perseguidos e definem não apenas a existência mas a forma de proteção estatal que será concedida a tais interesses.

A idéia de regulação econômica tradicionalmente associada à teoria econômica é, por si só, um exemplo de um dos obstáculos à análise interdisciplinar identificados no primeiro capítulo deste trabalho. Na teoria econômica, a regulação é definida a partir do conteúdo e sentido da ação estatal (regulação é qualquer tipo de intervenção estatal que reduzam os graus de liberdade dos agentes econômicos com o objetivo de induzi-los a um comportamento gerador de eficiências<sup>153</sup>). A forma jurídica dessa ação é muitas vezes desconsiderada, embora seja relevante não apenas para o pesquisador do Direito, mas para a análise das formas através das quais o Estado intervém no processo decisório individual, e da eficácia de cada uma delas<sup>154</sup>.

Mello (2006) aponta o tratamento econômico da regulação estatal como um bom exemplo de como as divergências entre os distintos recortes disciplinares dificultam o entendimento (e, por conseguinte, a integração), dos problemas de pesquisa de cada disciplina. E esta questão pode ser (ao menos em parte) superada pela visão weberiana de Estado, baseada naquilo que Raud (2003) identifica como uma concepção weberiana de *embeddedness* da ordem jurídica na vida social<sup>155</sup>, a qual permite a análise, no mesmo

---

<sup>153</sup> Fiani (1998)

<sup>154</sup> Um exemplo dado pela autora indica que enquanto do ponto de vista econômico, o que caracteriza uma atividade regulada é o grau em que a regulação estatal substitui (total ou parcialmente) a concorrência, um jurista dirá que a atividade regulatória é sempre sua base normativa. No limite, as críticas dos juristas que atacam o modelo regulatório implementado a partir dos anos 90 no Brasil, por inconstitucionalidade, poderiam significar, em última análise, a inviabilização do modelo institucional desejado e discutido como solução ótima pela literatura econômica.

<sup>155</sup> O conceito de *embeddedness* foi sugerido por Granovetter (1985) para ilustrar o modo como as relações sociais condicionam o comportamento econômico e as instituições. O autor diferencia e critica duas concepções “tradicionais” do homem econômico (o homem *oversocialized* da sociologia, que compreende os atores agindo apenas em obediência a normas e valores que são consensualmente desenvolvidos, e o homem *undersocialized* da economia, que não sofre qualquer impacto da estrutura social ou das relações de produção, distribuição ou consumo), afirmando que, na verdade, os agentes nem bem decidem como átomos independentes nem aderem inteiramente a normas implícitas, desconsiderando seus interesses.

plano analítico, das relações entre a economia e fenômenos sócio-políticos como o direito (ou a religião).

A contribuição da sociologia econômica à pesquisa interdisciplinar passa pela compreensão de como Weber entendia a influência da esfera política sobre a esfera econômica. Sob a perspectiva weberiana, a ordem econômica é garantida, em última instância, pela ordem política (a ordem econômica seria sempre garantida por um elemento coercivo, nas economias modernas manejado pelo Estado). A ampliação ou modificação dos mercados acarreta modificações no poder estatal, e a modificação do poder estatal pode refletir-se sobre o comportamento dos mercados.

O papel do Estado estaria, assim como no caso das normas formais, relacionado à previsibilidade necessária para a conduta racional dos agentes econômicos: o principal papel dos entes estatais é assegurar a estabilidade das regras do jogo (a manutenção de um ambiente político e econômico previsível). Este não é, entretanto, seu único papel.

O Estado weberiano possui outro papel fundamental na perspectiva weberiana: através a burocracia, ele participa da difusão de um *ethos* que tem afinidades eletivas com o *ethos* capitalista (a ênfase na impessoalidade e na racionalidade), contribuindo para a manutenção de uma determinada mentalidade econômica, que influencia e condiciona os valores da sociedade (Raud-Matedi, 2005).

A importância reguladora do Estado na Economia, assim, reside menos na atuação direta na economia e mais na difusão de valores fundamentais para o funcionamento apropriado do mercado (o que poderia, em princípio, ser encarado também como o papel do Estado como agente provocador de mudanças no ambiente institucional).

---

Vinha (2003) destaca que para o autor, absolutizar o peso dos valores sociais nas suas decisões humanas é tão equivocado quanto superestimar a presença do oportunismo, sendo proposta, então, a noção de ator econômico influenciado por contextos sociais, que deve ser compreendido no interior de redes sociais, que potencializam e fiscalizam as ações econômicas.

Weber, ao estudar o papel regulador do Estado na vida econômica, não trata apenas da ação estatal direcionada na forma de políticas públicas<sup>156</sup>. Para o autor, são os interesses dos indivíduos e não as idéias econômicas que movem as sociedades, de modo que modificações direcionadas do ambiente institucional teriam pouca capacidade de influenciar o comportamento econômico, orientado em função dos interesses individuais (ainda que estes interesses reflitam, em parte, os interesses coletivos).

Regras tradicionais, morais e jurídicas devem, portanto, ser encaradas como condicionantes básicos do comportamento dos atores econômicos e do funcionamento dos mercados, mas os agentes econômicos reagem a estes estímulos de acordo com elementos subjetivos sociais enraizados no longo prazo e veiculados pelas instituições estatais. É principalmente por isso que para determinados objetos de pesquisa, não se deve separar da análise das ações individuais as instituições que as orientam.

A ênfase na ação e relações individuais da socioeconomia, todavia, não exclui a possibilidade de análise dos impactos da ação estatal de forma agregada. Nesse sentido, um último aspecto relevante da perspectiva weberiana na análise da ação estatal é justamente o papel regulador do Estado através de suas políticas públicas. Além de conferir previsibilidade e segurança para a ação econômica social, o Estado, enquanto organização econômica, depende ele próprio do conjunto de ações sociais de seus integrantes. O sucesso de políticas públicas estatais depende, então, não apenas da capacidade estatal de orientar a ação dos agentes econômicos, mas também de fundamentos estruturais: estruturas burocráticas criam um conjunto de incentivos para os agentes públicos, de modo que diferenças na estrutura do aparato estatal podem implicar em diferenças na eficácia da ação do Estado como regulador da atividade econômica.

A socioeconomia weberiana complementa a análise da economia

---

<sup>156</sup> Para o autor, “[...] não se cria uma mentalidade econômica capitalista com uma política econômica” (Weber, 1964, *apud* Swedberg, 2005, p. 241).

institucionalista, que identifica os papéis que o Estado pode vir a preencher para promover o processo de transformação econômica e sugere características institucionais podem ser necessárias para que o Estado tenha chance de representar esses papéis. Da mesma forma, ele supera o pouco poder explicativo que parece ter a Análise Econômica do Direito quando aplicada à ação estatal, por ser capaz de abrir mão de um postulado de racionalidade que guie as atividades públicas.

### *3.5 – As relações causais entre a norma jurídica e a ação econômica*

Uma quinta contribuição que a sociologia weberiana pode oferecer à análise interdisciplinar entre Direito e Economia é a identificação dos mecanismos através dos quais as normas jurídicas influenciam a ação econômica (e vice-versa) que vão além da hipótese de agentes maximizadores de utilidade da Análise Econômica do Direito.

De maneira geral, o Direito é visto como mais um elemento, além dos interesses individuais e sociais, e de seu conjunto de valores., que um ator econômico racional deve levar em conta quando toma suas decisões. É por conta desta multiplicidade que um dado comportamento econômico não pode ser explicado somente em função do direito. Segundo Weber, as pessoas respeitam as regras jurídicas, não “por obediência sentida como dever jurídico”, mas por uma variedade de motivos, indo do utilitário ao ético, passando pelo “subjetivamente convencional, pelo temor à desaprovação do mundo circundante” (1991, págs. 210 e 211).

A sociologia econômica supera a idéia de um indivíduo que se limita a cumprir normativas legais ao enfatizar fenômenos subjetivos inerentes a ele (Raudimtedi, 2005). Análises sociológicas dos fenômenos econômicos giram ao redor da idéia de que o comportamento dos atores depende de uma “subjetividade”, que não pode ser

explicada em termos puramente individuais, mas que deve ser contextualizada socialmente e historicamente.

Uma dificuldade presente quando se trata de integrar a racionalidade subjetiva como elemento explicativo da ação social, refere-se à natureza da relação entre os motivos e o desenrolar da ação social. Weber reconhece que esta relação não é unívoca (ou seja, diversos atores podem ter o mesmo comportamento, mas por razões diferentes, e ações diferentes podem ser realizadas em nome de um mesmo significado).

Weber, em diversos pontos de “Economia e Sociedade”, critica Marx por conta da determinação quase linear do direito pela economia proposta pelo autor. As relações entre ambas as esferas são complexas, não sendo possível o estabelecimento de uma causalidade simples entre as disciplinas, em qualquer dos sentidos (Swedberg, 2005, p. 88).

Naquilo que Ringer (2004) denomina agnosticismo causal, Weber nega a primazia causal na relação entre Direito e Economia, embora destaque as formas através das quais o direito pode influenciar a economia (exploradas nas duas seções anteriores deste capítulo). O papel da coação jurídica estatal e da validade empírica de uma ordem jurídica na previsibilidade necessária ao cálculo econômico, destacados anteriormente, entretanto, permitem a investigação da existência de regularidades do comportamento dos agentes que sejam devidas à existência de normas jurídicas que o tornam obrigatório e se tais regularidades são relevantes para a economia; e vice-versa, i.e., se regularidades do comportamento efetivo dos homens podem dar origem a normas jurídicas.

Duas observações de Weber são, destaca Mello (2006), fundamentais para a correta compreensão das relações causais entre as ordens jurídica e econômica. Em primeiro lugar, deve-se admitir que nem todas as regularidades da conduta se devem a normas jurídicas (existem, na perspectiva weberiana, outras motivações da conduta que

freqüentemente apresentam um poder vinculatório igual ou até superior à norma). Em segundo lugar, nem todas as normas jurídicas conseguem criar as regularidades desejadas, já que eficácia da coação jurídica estatal encontra limites no seu poder de submeter o comportamento dos agentes econômicos, limites esses que, em última análise, são colocados pelos interesses materiais que condicionam a formação de grupos sociais.

Assim, a ação estatal que se choca contra usos, costumes e convenções freqüentemente tem sua eficácia comprometida, pois a ação racional que embasa a atuação dos agentes econômicos está motivada por interesses materiais. Ademais, os resultados efetivos e os efeitos não desejados (ou não previstos) dos preceitos legais escapam à previsão do legislador, pois a economia de mercado e da livre iniciativa é movida pelos agentes privados, de formas ou em direções dificilmente previsíveis ou controláveis pelo legislador (Weber, 1964:270-271).

No âmbito da análise da ação estatal através de políticas públicas destinadas a alterar a trajetória econômica da sociedade, é importante notar ainda que nem toda norma é impositiva. Particularmente quando incidem sobre as atividades dos agentes privados, as normas jurídicas não apenas proíbem ou permitem comportamentos ou iniciativas, mas, principalmente, tentam incentivá-los ou desencorajá-los (como é o caso das políticas públicas). Assim, o atributo da sanção inerente às normas formais nem sempre se refere à repressão (sanções negativas), existindo também sanções positivas que constituem recompensas por determinado comportamento e que assumem papel importantíssimo enquanto instrumento para direcionar os comportamentos privados (Mello, 2006).

A perspectiva weberiana torna-se, portanto, fundamental para a compreensão dos limites da eficácia da ação estatal já que permite compreender que a economia capitalista não é totalmente controlável/moldável pela atividade normativa do Estado e, ainda que a eficácia de políticas públicas, que têm por destinatários agentes

privados tomadores de decisões relevantes, depende de estes agentes submeterem-se ou não respondem ao sistema de estímulos e desestímulos do aparato jurídico. A decisão individual dos agentes (tanto dos destinatários quanto os executores da política) torna-se, assim, o elemento sobre o qual políticas públicas devem centrar-se.

É importante notar que as relações entre ordem econômica e ordem jurídica não possuem causalidade unívoca, podendo a norma jurídica assumir o papel de causa ou de efeito das regularidades do comportamento dos agentes econômicos (tanto as regularidades de fato verificadas podem dar origem às regras formais, como também o inverso). Para Weber, assim como não se deve enxergar o Direito como produto exclusivo das forças econômicas, também não se deve pender para o extremo oposto, ignorando o papel das forças econômicas na conformação da ordem jurídica, já que existem limites definidos para o grau em que o Estado pode influenciar a economia por meio de intervenções legais. E tais limites, destaca Mello (2006), não decorrem de uma eventual deficiência do sistema jurídico, mas sim do fato de que, numa economia capitalista os agentes são centros autônomos de decisão, e suas decisões são fundamentais na determinação de sua dinâmica e desenvolvimento.

Assim, instrumentos de política típicos de uma economia capitalista, que não pretendem substituir as decisões privadas, constituem sistemas de incentivos que podem se mostrar mais ou menos efetivos, a depender de fatores puramente econômicos, mas também institucionais. Nesse sentido, constitui um importante objeto a ser aprofundado na investigação acerca de se e como as normas jurídicas afetam a ação social econômica em contextos históricos concretos, como se configuraram as relações de causa e efeito entre normas jurídicas e conduta efetiva dos agentes econômicos, e os efeitos mais gerais das normas para a economia.

### *3.6 – O Direito como instituição sócio-econômica*

O mercado pode ser compreendido como uma instituição sócio-econômica que regula relações sociais de trocas. De fato, sob a perspectiva sociológica, o mercado é a principal instituição sócio-econômica das economias capitalistas. Sob uma perspectiva interdisciplinar o Direito (normas jurídicas) também pode ser entendido também como uma instituição sócio-econômica, o que permite ao pesquisador a compreensão dos processos através dos quais normas e instituições jurídicas influenciam (e são influenciadas) pela ação econômica social.

Normas jurídicas são geralmente tratadas, pelas escolas de pensamento econômico que se preocupam com o papel do Direito na Economia, como conjuntos de incentivos aos quais respondem os agentes econômicos (sendo a resposta dos agentes econômicos inferida a partir das hipóteses comportamentais próprias de cada escola de pensamento). A sociologia econômica oferece outra abordagem possível: por serem as normas e ordenamento jurídico um produto social, que pode ser compreendido através da análise de processos de racionalização que possuem componentes cognitivos, de avaliação valorativa, e instrumentais, o direito afeta a esfera econômica através de um conjunto de mecanismos multidimensional, não se limitando a alterar a estrutura de incentivos com que se depara o agente econômico quando do seu cálculo racional (como supõem tanto a Análise Econômica do Direito como muitos autores identificados com a Nova Economia Institucional).

O Direito contribui para a construção não apenas de interesses e estratégias de ação econômica, mas influencia a construção diária dos significados, identidades, relações, valores, idéias e ideais presentes na sociedade, alterando a própria delimitação da racionalidade econômica nas sociedades modernas. Weber, ao longo de “Economia e

Sociedade”, estuda o Direito como central para a transformação e legitimação da ação econômica social, destacando entretanto que sua compreensão não pode se dar à parte das esferas econômica, política e religiosa da vida social.

O estudo do direito como variável sócio-econômica não significa desprezar a idéia de um Direito que funciona como choque exógeno aplicado ao comportamento dos agentes econômicos, mas reconhecer a existência de uma endogeneidade entre as esferas econômica e jurídica que se sobrepõem, correlacionando os domínios econômico e jurídico de forma que, seriam, sob a perspectiva weberiana, a norma (e não a exceção).

Alguns aspectos desta correlação (como a importância das normas formais para a economia contratual, e para o processo de racionalização da vida econômica que leva à ação econômica social) já foram destacados em sessões anteriores. Entretanto, o papel do direito como instituição sócio-econômica parece ser pouco explorado não apenas pela análise econômica mas até mesmo pela própria sociologia (Stryker, 2002). E apesar de diversos autores reconhecerem a necessidade de desenvolvimento de uma abordagem interdisciplinar institucional (ver, por exemplo, Mueller [2002] e Stryker [2003]), a análise em geral coloca o Direito não como parte do problema, mas como variável exógena ao processo de racionalização do agente econômico (note-se que mesmo análises que aproximam a sociologia econômica da economia institucional em geral tratam de instituições *lato sensu*, declinando o exame específico do papel das normas formais e da ordem jurídica propriamente ditas na análise). Em suma, embora diversos autores dediquem-se à construção de abordagens institucionais da economia, pouca literatura pode ser encontrada que se dedique a examinar o Direito sob a mesma perspectiva, ou que se dedique a examinar Direito e Economia de forma conjunta sob uma perspectiva institucional. Como destaca Stryker (2003), na maior parte da análise econômica (mesmo naquela que se dedica à análise de ambientes institucionais), “*Law is there but not there* –

*mentioned in passing, yet not a sustained object of inquiry in its own right*<sup>157</sup>”.

A análise interdisciplinar pode beneficiar-se da noção sociológica de ordenamento jurídico proposta por Stryker (2003) define o ordenamento jurídico como qualquer procedimento generalizado aplicado à organização e reprodução da vida social, permitindo que o conceito alcance não apenas as normas jurídicas mas também o ambiente jurisdicional que as garante. Esta definição contém tanto o conceito econômico tradicional (de normas como sistemas de incentivo) como também o conceito sociológico (no qual normas jurídicas seriam um subconjunto das normas sociais): normas jurídicas são regras de comportamento definidas e formalmente aprovadas pelo Estado, aplicadas por meio de instituições formais de controle social, que buscam influenciar o processo de racionalização da ação social.

A perspectiva weberiana permite assim a integração da análise por permitir o exame do direito não apenas como um conjunto de normas formais. Sob a ótica da sociologia econômica, o ordenamento pode ser compreendido como um conjunto que contém regras formais, mas não se resume a elas; e as normas jurídicas, embora possam ser consideradas fontes importantes de orientação do comportamento econômico, não são as únicas fontes “jurídicas” possíveis.

Como destaca Sewell (1992), normas jurídicas podem ser mais ou menos formais, e possuir maior ou menor reconhecimento por parte dos atores econômicos de acordo com o conjunto de valores que rege determinada sociedade. A idéia de legalidade seria, assim, uma noção difusa entre instituições e atores sociais que é “institucionalizada” não apenas na forma de normas jurídicas, mas também através de um ambiente informal que vai além do Estado enquanto organização social (Edelman e Suchman, 1997). E, porque o Direito existe em um contexto social, seu *embeddedness* afeta tanto a construção e

---

<sup>157</sup> Stryker, 2003, pág. 340 (TRADUZIR).

implementação formal do Direito quanto a forma pela qual as ações sociais de agentes e organizações econômicas transformam e influenciam normas jurídicas e a ação estatal.

Se estudado como instituição sócio-econômica, a análise interdisciplinar do Direito permite o exame das normas jurídicas não apenas como parâmetros comportamentais, mas como instrumentos utilizados pelos atores sociais de forma intencional e estratégica, na obtenção de seus objetivos (Stryker, 2003). Parece ser nesse sentido que Weber referia-se ao ordenamento jurídico como fornecedor de ferramentas que auxiliam os atores sociais a atribuir sentido, existência e atratividade à suas ações econômicas (Weber, 1991).

O sistema jurídico fornece, sob a perspectiva sociológica, uma representação simbólica de quem são os agentes e organizações econômicas e de como esses atores podem ser vistos pelos demais agentes, constituindo recursos não apenas normativos, mas também instrumentais para a tomada de decisão individual, auxiliando os atores na no cálculo racional e atribuição de valores às ações sociais (e, conseqüentemente, às ações econômicas).

Ao tratar o direito como instituição socioeconômica, a sociologia econômica permite à análise interdisciplinar investigar o direito como objeto de pesquisa (e não como variável externa ao objeto da análise econômica). A pesquisa interdisciplinar, através do conceito sócio-econômico de instituições, contribui para o exame dos mecanismos que ligam o direito e a economia ao tornar as esferas econômica e jurídica da vida social (normas, valores, relações e organizações sociais) mutuamente endógenas, o que permite investigar como, para quem, em que condições diferentes ordenamentos jurídicos orientam a ação social.

### 3.7. A noção weberiana de poder de disposição e controle sobre oportunidades e a noção de direitos de propriedade da teoria econômica.

Economistas (institucionalistas ou não), a partir das contribuições seminais da Nova Economia Institucional, passaram a defender a importância (para o processo econômico) de os direitos de propriedade serem claramente definidos e dotados dos atributos da exclusividade e transferibilidade<sup>158</sup>. Embora por sua própria natureza o tema dos “direitos de propriedade” remeta a questões jurídicas e institucionais, constituindo objeto propício ao tratamento interdisciplinar, raras são as análises que conseguem tratar elementos jurídicos e econômicos de forma integrada (em geral, a análise se conforma com a exposição de duas perspectivas paralelas sobre o mesmo objeto).

Mello e Borges (2008) propõem que esta dificuldade na construção do tema dos direitos de propriedade como objeto comum às disciplinas pode ser, em parte, devida a alguns dos obstáculos identificados no primeiro capítulo. Em especial, a noção econômica de “direitos de propriedade” é, talvez, um dos exemplos mais claros dos problemas de tradução que podem inviabilizar a pesquisa interdisciplinar<sup>159</sup>.

As diversas escolas de pensamento econômico que se propõem a estudar o direito sob uma perspectiva interdisciplinar ignoram que direitos de propriedade possuem

---

<sup>158</sup> A importância da definição e atribuição de *direitos de propriedade* para a alocação de recursos na economia é apontada por vários autores.

A questão, tal como discutida atualmente no escopo da Economia Institucional, tem origem no trabalho de Coase (1961) que, ao abordar o problema das externalidades, propõe analisá-lo a partir da noção de *custo de oportunidade* - uma análise comparativa entre a receita obtida de uma dada combinação de fatores e as possibilidades de receitas que seriam obtidas com arranjos alternativos.

<sup>159</sup> Mello e Borges (2008) apontam que a noção econômica de *direitos de propriedade* engloba a propriedade no sentido jurídico mas não se resume a ela, abrangendo ainda outros tipos de direitos que podem ser criados, inclusive, na esfera das relações privadas.

É importante notar, entretanto, que as distinções no emprego do termo “direitos de propriedade” por advogados e economistas não se restringe apenas ao Brasil (Kirat, 1999, por exemplo, examina a questão a partir do referencial do direito francês), nem tampouco a países de *Civil Law*. Cole & Grossman (2001) e Merrill & Smith (2001), por exemplo, discutem os diferentes empregos do termo encontrados na literatura jurídica e na literatura econômica, embora ambos reconheçam que o judiciário norte-americano vem cada vez mais tendendo a alinhar-se com a definição econômica, abandonando a tradicional literatura jurídica.

uma dimensão jurídica que lhes é intrínseca – e não apenas formal: mesmo quando examinados a partir de uma perspectiva econômica, o grau efetivo em que os direitos são definidos e dotados dos atributos de exclusividade e transferibilidade depende de uma combinação de instituições privadas e provenientes do ordenamento jurídico estatal.

O termo “direito de propriedade”, tal como usado pela literatura econômica, tem significado que não corresponde totalmente ao direito de propriedade do ponto de vista do ordenamento jurídico. Ainda que se considere a confusão de terminologias econômica e jurídica presente nas várias definições de “direitos de propriedade” na literatura econômica (como observado por Fiani, 2003), um direito de propriedade “econômico” pode ser definido como os direitos individuais associados ao uso, extração de renda e transferência de recursos.

A noção econômica de “direitos de propriedade” engloba a propriedade no sentido jurídico mas não se resume a ela; sob a perspectiva jurídica, a expressão pode levar à impressão de que se trata apenas de uma categoria dos direitos reais (que relacionam um sujeito a uma *coisa*, objeto do direito<sup>160</sup>), enquanto um “direito de propriedade”, para o pesquisador em economia, abrange outros tipos de direitos que podem ser criados, inclusive, na esfera das relações privadas, aproximando-se da idéia de um direito subjetivo obrigacional (que traduz a relação entre pessoas que tem por objeto uma prestação – dita obrigação<sup>161</sup>).

Se quisermos traduzir para o âmbito jurídico a expressão direitos de propriedade da literatura econômica, a noção mais próxima talvez seja não a de direitos reais, mas a de direitos subjetivos, definidos como interesses juridicamente protegidos aos

---

<sup>160</sup> A propriedade é o mais amplo dos direitos reais, abrangendo a coisa em todos os seus aspectos. Pode ser definida, juridicamente, como o direito perpétuo de usar, gozar e dispor de determinado bem, excluindo todos os terceiros de qualquer ingerência no mesmo (Gomes, 1998).

<sup>161</sup> A prestação pode até envolver um bem, mas o objeto em si do direito pessoal é sempre o comportamento de uma das partes da transação (enquanto os direitos reais incidem imediatamente sobre a coisa).

quais corresponde um direito de ação (no sentido de que podem ser defendidos no Judiciário). Trata-se, segundo Mello e Borges (2008), de uma noção suficientemente ampla, que se adequa melhor ao sentido econômico do conceito, por comportar os mais diversos tipos de direitos.

A distinção entre os sentidos jurídico e econômico dos direitos de propriedade, entretanto, pode ser interpretada como uma mera diferença de pontos de vista: o que interessa para a análise econômica é o poder efetivo de um indivíduo sobre o objeto do direito/um ativo, enquanto do ponto de vista jurídico, interessa aquilo que o Estado determina como sendo direitos atribuídos a cada um.

Barzel (1997) apresenta a distinção entre direitos “econômicos” e “jurídicos” sob esta perspectiva (da diferença nos pontos de vista de cada disciplina), afirmando, entretanto, que a existência de direitos “jurídicos” definidos, reconhecidos e implementados pelo ordenamento jurídico estatal (configurando um direito jurídico) reforça o direito no sentido econômico, mas esse reconhecimento (pelo direito estatal) não é condição nem necessária nem suficiente para que os direitos (econômicos) existam de fato. O problema da redução da questão a uma mera diferença de perspectivas é que ela assume ser possível a existência de um direito sem referência ao ordenamento jurídico estatal, ignorando o papel do Estado não apenas na atribuição de direitos como também em sua garantia. Direitos pessoais, reais e interesses distinguem-se não apenas quanto à sua definição formal mas, principalmente, em relação ao tipo de garantias e proteção estatal conferido a cada um deles (o que afeta a previsibilidade dos comportamentos que fazem parte do processo de racionalização da ação social).

A sociologia econômica weberiana indica que a validade do ordenamento jurídico e sua capacidade de orientação da ação social estão relacionadas à existência de um processo social que confira reconhecimento social dos direitos. Este reconhecimento

social do direito implica não apenas que todos os agentes envolvidos se reconhecem como partes integrantes de uma relação social jurídica, mas também pressupõe algum tipo de reprovação (social ou pela atuação coercitiva do aparato estatal) pelo descumprimento de obrigações, o que em última instância, representa um aumento na probabilidade com que se pode contar com determinada conduta.

A referência a um direito, para Weber, pressupõe algum grau de reconhecimento social da norma jurídica. O direito, compreendido como poder de disposição e controle sobre uma oportunidade econômica, passa a ser um título reconhecido socialmente (nas economias capitalistas, pelo Estado). Mello (2006) destaca que para a sociologia econômica, um “direito de propriedade” (no sentido conferido ao termo pela análise econômica) significa a possibilidade obtenção de auxílio de um mecanismo coativo em favor de um determinado interesse, seja este mecanismo estatal ou extra-estatal. Assim, um “direito de propriedade” pode derivar do ordenamento jurídico, mas também de uma ordem convencional socialmente reconhecida<sup>162</sup>.

A perspectiva sociológica permite não apenas a compreensão da existência de um direito “não jurídico” proposta por Barzel (1997), mas também a investigação dos motivos pelas quais direitos “jurídicos” são muitas vezes incapazes de orientar a ação social. A existência de um direito (de propriedade ou não) depende não apenas do reconhecimento Estatal, mas da existência de uma ordem que lhe confira validade empírica

---

<sup>162</sup> Uma *ordem* consiste num conjunto de regras para a conduta e pode ter o caráter de *convenção* ou de *direito*. No primeiro caso, a observância das regras estará garantida externamente pela probabilidade de que uma conduta discordante enfrentará uma reprovação geral (ao menos relativa), difusa, dentro de determinado círculo de indivíduos. No caso do direito, o cumprimento das regras estará garantido externamente pela probabilidade de coação (física ou psíquica) exercida por um quadro de indivíduos (juizes, fiscais, funcionários administrativos etc.) instituídos com a missão de obrigar a observância da ordem e punir as transgressões (Weber, 1964: 27). Assim, uma ordem pode ser *jurídica* ou *convencional*, conforme a sanção pelo descumprimento de suas respectivas regras seja institucionalizada ou não. Deve-se notar, ainda, que a orientação da ação social pela *ordem* não se dá apenas quando de seu cumprimento, mas também em caso de transgressão. Quando a transgressão de uma *ordem* se converte em regra, a validade da ordem se torna muito limitada ou definitivamente deixou de subsistir. Entre a validade e a não validade não há, para a sociologia (como há para a jurisprudência), uma alternativa absoluta. (Mello e Borges, 2008).

(ou seja, que faça com que a norma tenderá a ser observada pelos indivíduos daquela sociedade).

Regras “não-jurídicas”, garantidas por uma ordem convencional podem gerar regularidades no comportamento dos agentes econômicos, assim como regras “jurídicas”, quando contrárias à ordem convencional, podem ser incapazes de produzir regularidades observáveis.

Weber observa, contudo, que embora abstratamente seja possível a construção de relações sociais econômicas não garantidas pelo arcabouço institucional do Estado, é a existência da garantia externa representada pelo ordenamento jurídico estatal que viabiliza a existência relações sociais econômicas reiteradas, sistemáticas e impessoais. A ordem jurídica – a atribuição de direitos –, ao aumentar a segurança com que os agentes econômicos podem esperar manter à sua disposição bens econômicos (ativos), ou de adquirir o poder de disposição e controle sobre eles no futuro, mediante determinadas condições prévias (Weber, 1964, pág. 254), torna-se fundamental para a economia capitalista.

A sociologia econômica permite também a superação dos problemas relacionados aos distintos níveis de análise da Economia e Direito. A disciplina pode agir como uma ponte entre os planos de análise, por ser capaz de discutir, em ambos os níveis, os limites da eficácia da atribuição de direitos como forma de incentivar (ou desincentivar) o resultado econômico desejado. Uma contribuição à esta perspectiva interdisciplinar é a visão – sociológica – do direito a partir da existência de uma sanção externa e institucionalizada.

Direitos de propriedade importam para as transações econômicas porque constituem objeto potencial de transações no mercado e, assim, contribuem (se bem definidos e dotados dos atributos da exclusividade e transferibilidade) para a criação e

organização de mercados e redução de seus custos de transação. Como observado, entretanto, o significado econômico dos direitos de propriedade abrange, freqüentemente, elementos que não seriam chamados de direitos desde um ponto de vista jurídico; e o uso e “atribuição” desses “direitos” em análises econômicas podem levar a resultados equivocados no que se refere a estudos empíricos e/ou recomendações de política.

A sociologia weberiana ao analisar a ação econômica como orientada não por incentivos mas por oportunidades, permite que um bem (ou um direito) seja considerado não como um conjunto de “direitos de propriedade” (no sentido econômico), mas como um conjunto de oportunidades que podem ser aproveitadas conjunta ou separadamente, por uma ou várias pessoas, em momentos e de formas diferentes.

O sistema jurídico pode propiciar maiores ou menores possibilidades de destacar essas oportunidades e transferi-las, separadamente umas das outras (o que de fato ocorre no caso dos direitos de propriedade). Qualquer que seja a definição econômica dos direitos em geral, e dos direitos de propriedade em particular, a dimensão jurídica não pode ser dissociada da análise econômica se considerarmos que o poder de disposição (ou o grau em que um direito é delimitado, exclusivo e transferível) não é indiferente à garantia provida pelo aparato estatal. O fato de a apropriação de oportunidades apresentar-se sob uma forma jurídica implica, em primeiro lugar, aumentar as garantias de que ela terá o reconhecimento social e tenderá a ser respeitada; em segundo, que o eventual desrespeito ao direito poderá ser punido, se necessário, pelo Estado<sup>163</sup>.

A idéia de manutenção de poder de disposição e controle sobre oportunidades é utilizada por Weber para discutir as relações entre direito e economia: a ordem jurídica afeta os interesses do indivíduo porquanto origina oportunidades

---

<sup>163</sup> Ter um direito significa ser capaz de recorrer ao aparato coativo do estado para assegurá-lo (i.e., para garantir o interesse protegido). Note-se, assim, que dentro do conjunto de oportunidades que se colocam para os agentes econômicos, nem todas são garantidas pela ordem jurídica; mas aquelas que são poderiam ser consideradas propriamente como *direitos*

calculáveis/previsíveis de manter à sua disposição bens econômicos, ou de adquirir o poder de disposição e controle sobre eles no futuro, mediante determinadas condições prévias (Weber, 1964:254). De modo geral, a garantia estatal da existência de sanção para o descumprimento de uma norma reforça a expectativa dos agentes de que a norma formal que atribui um direito será respeitada, o que influencia a própria decisão dos agentes de respeitá-la.

Em outras palavras, a apropriação da oportunidade (do direito de propriedade “econômico”) adquire, sob a perspectiva da sociologia econômica weberiana, uma forma jurídica, o que possibilita a análise da eficácia possível da proteção jurídica a direitos. Particularmente, esta noção pode ser importante para determinar se o mecanismo legal é uma condição necessária e/ou suficiente para a apropriação dos resultados da ação econômica, e investigar se – e em que medida – a forma jurídica conferida a este tipo de apropriação de oportunidades tem o resultado esperado no comportamento dos agentes e no funcionamento dos mecanismos de mercado.

A efetividade (a garantia) dos direitos (em geral) parece, sob a perspectiva sócio-econômica, admitir graus intermediários entre a total efetividade e a inexistência absoluta, o que só pode ser identificado a partir de investigação empírica. A atribuição de direitos freqüentemente produz efeitos sobre o comportamento dos agentes econômicos e sobre o funcionamento dos mecanismos de mercado, como fartamente discutido na literatura econômica tradicional; esse efeito (e sua magnitude), entretanto, precisa ser demonstrado empiricamente antes de ser utilizado como fundamento para elaboração e/ou sugestão de ações estatais.

Não se trata apenas de reconhecer que a própria noção de direito é um conceito jurídico, que pressupõe uma ordem jurídica estatal, mas destacar que a própria análise econômica não pode prescindir da jurídica, e que as diferenças jurídicas observadas

em cada tipo de direito importam para a análise econômica por representarem, em última instância, diferentes possibilidades de apropriação de oportunidades. Aos economistas interessa o resultado real da atribuição de direitos (i.e.: interessa a norma de fato respeitada e garantida, o que depende não apenas da lei, mas também de todo aparato institucional empregado no processo de enforcement). Como alertam Cole & Grossman (2001) a questão colocada não é apenas semântica: os problemas na conceituação do que seriam direitos de propriedade podem levar a diferenças nas análises e, no limite, a resultados equivocados. Adicionalmente, pode contribuir para uma crença (entre os juristas) de que a literatura econômica é pouco relevante para o direito, por ser baseada em premissas (para o Direito) falsas.

As diferenças de regime jurídico muitas vezes ignoradas pela análise econômica importam porque determinam como o direito pode ser criado, mantido e modificado e transferido e, assim, afetam o grau de segurança com que o agente pode contar com a manutenção do poder de controle e disposição de um ativo<sup>164</sup>.

### *3.8 – Economia-e-Direito: contribuições para a superação dos obstáculos ao diálogo interdisciplinar*

Como observado no capítulo anterior, podem ser identificadas diversas escolas de pensamento econômico que se dedicam à análise de Direito e Economia de forma integrada. Poucos trabalhos, entretanto, foram capazes de construir um diálogo que fosse além do simples empréstimo de conceitos ou superposição de visões (jurídico vs. Econômico).

---

<sup>164</sup> A configuração dos direitos determina os custos/benefícios associados ao uso e apropriação das oportunidades econômicas e, assim, impactam o processo de racionalização que orienta o comportamento econômico.

Dallas (2003) destaca que a partir de sua concepção de mercado baseada na autonomia individual, diversas correntes de pensamento tratam a economia a partir de sua tradicional definição como uma teoria da escolha que descreve como recursos escassos são alocados para a satisfação das ilimitadas necessidades humanas, utilizando modelos microeconômicos baseados na hipótese comportamental de indivíduos maximizadores de utilidade como unidade de análise. O modelo neoclássico, adotado primordialmente – mas não exclusivamente – pela Análise Econômica do Direito, é considerado válido para qualquer período histórico ou localização geográfica (i.e.: sem considerar as condições sociais específicas de seu objeto empírico).

A Nova Economia Institucional, embora reconheça a importância das condições sociais específicas de cada sociedade para a análise econômica, ainda assim adota como hipótese comportamental fundamental a idéia de um agente econômico maximizador e oportunista (ainda que sua racionalidade seja limitada e este agente se veja diante de problemas informacionais). Para os institucionalistas, a pesquisa em economia concentra-se no estudo dos padrões de comportamento social relacionados aos bens e serviços materiais destinados a satisfação dos desejos e necessidades humanos. A economia institucional concentra-se no estudo dos objetivos e valores sócio-econômicos que dão origem à atividade econômica, enquanto a nova economia institucional baseia sua análise nos diferentes ambientes institucionais e organizações que regem a sociedade. Nenhuma destas escolas de pensamento parece ser capaz de integrar Direito e Economia em uma análise efetivamente interdisciplinar.

A sociologia econômica, entretanto, introduz como unidade de análise o indivíduo inserido em sua sociedade. A partir do conceito de causalidade cumulativa, que encara a economia como parte de um processo histórico complexo, ela contribui para a análise interdisciplinar por possibilitar a investigação da ação econômica que influencia e é

influenciada pelo ordenamento jurídico, cultura, história e valores de cada sociedade.

Em seu famoso artigo “*The Methodology of Positive Economics*” (Friedman, 1953), Milton Friedman argumenta que não necessariamente uma teoria pode ser testada a partir do realismo de suas hipóteses e independentemente de seu poder preditivo. Para o autor, a questão mais relevante a ser investigada acerca das hipóteses de uma teoria não se refere a sua realidade em si, mas se elas constituem boas aproximações para o objetivo proposto pela teoria. E a avaliação acerca de se uma hipótese constitui uma “boa aproximação” da realidade só pode ser empreendida através da avaliação do sucesso (ou fracasso), da teoria científica – i.e., se ela é capaz de oferecer previsões suficientemente acuradas. Não obstante as diversas críticas opostas à proposição oferecida por Friedman, é importante notar que nem ela é capaz de sustentar as conclusões obtidas por algumas incursões da economia na análise interdisciplinar.

A elucidação da relação entre direito e economia passa, como argumentado neste capítulo, necessariamente pela compreensão da ação individual como ação social econômica, pelo questionamento de se e como os agentes econômicos têm em vista as regras jurídicas em suas decisões (ou seja, se, e em que medida, a ação individual é orientada pela representação da existência de uma ordem jurídica legítima).

A Análise Econômica do Direito, a Economia Institucional e a Nova Economia Institucional, ao observarem a relação entre normas jurídicas e o comportamento dos agentes econômicos, tratam a questão a partir da perspectiva da existência de sistemas de incentivos que determinam a conduta individual. Weber, entretanto, propõe que a ordem jurídica seja compreendida como um complexo de motivações para a conduta real dos agentes.

Como observado por Mercurio e Medema (2005), não é suficiente a compreensão do direito como uma instituição que faz parte do ambiente que governa a

vida humana, a produção coletiva e distribuição de riquezas e a ordem social. A compreensão do comportamento dos agentes econômicos diante das normas jurídicas requer uma abordagem interdisciplinar que seja capaz de investigar:

- (i) Em que medida as ações do mundo real se devem à existência de normas jurídicas que as orientam;
- (ii) Em que medida a existência de normas jurídicas é condição necessária (e/ou suficiente) para as ações reais, e
- (iii) Se essas normas criam condutas regulares desejadas pelos tomadores da decisão normativa.

A investigação destes problemas pode beneficiar-se das contribuições da sociologia econômica, disciplina que permite a construção de uma análise interdisciplinar Economia-e-Direito que dê conta da questão da eficácia das normas jurídicas em uma dimensão substantiva, que supere a falta de atenção aos efeitos reais das normas observada em outras abordagens, incapazes de aceitar que a produção de efeitos das normas sobre a realidade depende, ao menos parcialmente, de elementos puramente jurídicos (i.e., de elementos cuja compreensão requer a consideração da cultura jurídica dominante em uma dada sociedade).

A concepção (weberiana) do direito como parte constitutiva das relações econômicas capitalistas, diretamente relacionado à natureza do sistema econômico e ao processo de racionalização dos agentes, pode constituir a ponte que integra em uma análise interdisciplinar Direito e Economia. Alguns aspectos desta contribuição foram analisados de forma mais atenta no presente capítulo. O próximo capítulo tratará da investigação e análise crítica das abordagens empíricas que relacionam as disciplinas, passo necessário para a construção da análise aqui proposta.

A efetividade das sugestões apresentadas para a construção de uma agenda de pesquisa interdisciplinar exige alguns cuidados quando da transposição da sugestão teórica para a análise aplicada, e este desenho pode beneficiar-se do estudo dos trabalhos

empíricos em Direito e Economia já existentes

Antônio Maria da Silveira afirmava estar a economia contaminada pelo “vício ricardiano”, traduzido na tendência de saltar diretamente da teoria pura para a aplicação prática (Bianchi, 2010), deduzindo conclusões normativas derivadas de modelos que ignoravam etapas muitas vezes necessárias para que esta transposição (de um nível geral, abstrato, para a análise aplicada). A aplicação direta das sugestões deste capítulo à análise aplicada exige o estudo da própria análise empírica em Direito e Economia já existente, sob pena de padecer do mesmo mal.

#### **IV – A Pesquisa Empírica em Direito e Economia – Uma Análise Crítica**

Uma das hipóteses mais caras à análise econômica tradicional é, sem dúvida, a hipótese do agente racional maximizador de utilidade. Mesmo quando criticada do ponto de vista teórico, a hipótese de um agente racional maximizador de utilidade raramente é afastada quando da análise aplicada. A inadequação desta hipótese à análise interdisciplinar, entretanto, é um dos principais obstáculos à construção de um objeto de pesquisa comum ao Direito e à Economia (e, talvez não coincidentemente, uma das principais fontes de críticas à Análise Econômica do Direito).

Independente da adequação (ou não) da hipótese comportamental da economia neoclássica para a análise econômica em geral, ela se mostra particularmente incapaz de tratar (ou prever) o comportamento individual perante o ordenamento jurídico, o que faz da Análise Econômica do Direito, talvez a abordagem interdisciplinar atualmente mais popular entre pesquisadores de Economia e Direito, uma abordagem limitada, a ser usada com cautela na pesquisa empírica.

As demais abordagens econômicas que, de uma forma ou de outra, reconhecem a importância do ordenamento jurídico em suas agendas de pesquisa, todavia também não se mostraram capazes de oferecer alternativas aos problemas identificados em capítulos anteriores deste trabalho.

Como sugerido no capítulo anterior, a socioeconomia weberiana (e seus tipos ideais) pode ser capaz de superar este obstáculo: ao tratar a racionalidade da ação econômica como referencia a partir do qual a análise empírica observa a realidade, a sociologia de Weber permite a investigação do comportamento de firmas e consumidores sem que haja necessidade de enquadramento em um padrão único, pré-concebido, de ação

racional. Alternativamente, busca-se compreender os procedimentos de racionalização que definem, em cada sociedade, o comportamento racional.

Como já antecipado em “Conceitos Básicos de Sociologia” (Weber, 1962), esta análise é primordialmente empírica: é a observação empírica que orienta a construção de tipos ideais e é a partir dela que estes são comparados com o comportamento real dos agentes econômicos.

A análise empírica, entretanto, pode enfrentar obstáculos que lhe são próprios, ao mesmo tempo em que não consegue fugir daqueles delimitados pelas escolhas teóricas que delineiam a análise aplicada.

Em um fenômeno já identificado por Possas (1997), não apenas a Economia e o Direito, mas a pesquisa em Ciências Sociais se transformou notavelmente nas últimas décadas, sendo cada vez mais baseada na pesquisa empírica, o que faz com que a habilidade de compreender e criticar um trabalho empírico seja cada vez mais valorizada, especialmente pela ortodoxia das disciplinas.

No caso da Economia, a incorporação das técnicas estatísticas e econométricas é considerada por Possas (1997) talvez como um efeito já consagrado e irreversível do avanço da teoria neoclássica sobre as outras escolas de pensamento econômicas. Não obstante ser a utilização de tais técnicas muitas vezes útil, o excesso de abstração dos modelos em relação ao mundo real afasta cada vez mais a possibilidade de uma interação bilateral entre a Economia e outras ciências sociais.

A Ciência Econômica, em seu processo de desenvolvimento, não apenas buscou uma cada vez maior formalização da análise como também parece ter se rendido a uma crescente uniformidade metodológica que ultrapassou as fronteiras da própria Ciência Econômica em um movimento identificado originalmente por Stigler (1984) como um comportamento imperialista por parte da disciplina. Este imperialismo da economia se

traduz na aplicação de métodos próprios da Economia à problemas inseridos dentro do campo de análise de outras disciplinas sociais (Maki, 2000) e decorre, em parte, da crença (excessiva) na cientificidade de modelos econométricos, mas também na idéia de uma aplicabilidade universal da disciplina a qualquer problema que possa ser traduzido em termos de escolha entre possibilidades alternativas. Se, como menciona Possas (1997), a Microeconomia “se matematizou” e a Macroeconomia virou Micro, o avanço da Ciência Econômica sobre outras disciplinas faz com que o Direito, a Ciência Política e a própria Sociologia ocasionalmente pareçam almejar ser consideradas, também elas, Economia.

Se, entretanto, o excessivo formalismo e o imperialismo da disciplina é tema de preocupação nos meios acadêmicos em Economia, e o equilíbrio dos incentivos à pesquisa seja tema constante de debates (sobre o tema ver, por exemplo, Novaes [2008]), o Direito depara-se com o problema oposto, sendo criticado pela ausência de pesquisa empírica e isolacionismo da disciplina. A discussão acerca da introdução da pesquisa empírica jurídica nos meios acadêmicos é, na verdade, contemporânea da própria difusão da idéia (recente) de construção de abordagens interdisciplinares entre o Direito e as demais Ciências Sociais.

Lima (2008), observa que a constituição de uma reflexão propriamente científica sobre o campo do Direito no Brasil enfrenta como principal obstáculo “*a dificuldade epistemológica que o campo jurídico brasileiro, diferentemente de outros campos jurídicos ocidentais, tem de assimilar parâmetros acadêmicos fundamentados em pesquisa empírica, ou melhor, de considerar como saber qualificado aqueles cujos dados têm essa origem.*”

No mesmo sentido, Veronese (2007) afirma que há, na pesquisa em Direito, um dilema epistemológico que não permite a visualização da pesquisa empírica como elemento a ser conjugado com o debate filosófico que impera na área. Isto ocorreria

primordialmente porque, no Direito, o conhecimento jurídico é colocado em um patamar de distinção hierárquica em relação aos conhecimentos de outras áreas.

Um dos fatores que levam à perpetuação do isolamento da ciência jurídica, para o autor, seria a inexistência, na formação tradicional dos juristas, de tentativas de qualificar os pesquisadores em direito para o diálogo com outras áreas como elemento fundamental para perpetuação do isolamento da ciência jurídica em relação ao diálogo com outras ciências sociais<sup>165</sup>.

Os fenômenos destacados por Lima (2008) e Veronese (2007) indicam a ocorrência, na ciência jurídica, de um fenômeno diametralmente oposto àquele identificado por Possas (1997) para a Ciência Econômica: enquanto esta padeceria de um excesso de formalismo em sua aplicação empírica, aquela apresentaria uma predisposição a rejeitar a pesquisa acadêmica desta forma conduzida. A construção de espaços para o exercício de pesquisa empírica no Direito é, de fato, condição necessária para o sucesso de linhas de pesquisa efetivamente interdisciplinares entre Direito e Economia.

Não se sugere, por certo, uma sujeição da análise jurídica à pesquisa empírica. Como explicitado por Epstein e King (2002), a tendência imperialista da economia pode fazer com que a análise empírica contribua não apenas em algumas situações específicas, acabando por distorcer o próprio estudo do Direito. Para os autores, este movimento – de distorção da pesquisa jurídica como um todo – é observado nos EUA, onde os tribunais cada vez mais utilizam estudos empíricos pragmaticamente como verdades científicas<sup>166</sup>.

Mello (2006) atribui este fenômeno ao próprio recorte disciplinar da ciência

---

<sup>165</sup> O autor argumenta que a pesquisa empírica não se consolidou na área jurídica em especial devido à sua baixa difusão em programas de pós-graduação.

<sup>166</sup> Esta tendência é contestada, no cenário acadêmico norte-americano, pela corrente identificada como “*New Legal Realism*”, que critica o “novo formalismo” da ciência jurídica norte-americana, derivado da sobrevalorização de modelos matemáticos como parte integrante da análise jurídica.

jurídica, que levaria o pesquisador a centrar sua preocupação na busca por entender e descrever o mundo normativo, não o real, o que faz com que aspectos do mundo real fiquem necessariamente de fora da análise disciplinar própria da ciência jurídica.

A pesquisa em Direito é assim caracterizada por um excessivo formalismo (traduzido, no campo do Direito, não pelo uso excessivo de modelos matemáticos, mas ainda assim por elevar a uma categoria “superior” no campo da ciência abordagens abstratas e gerais). Pereira Neto e Mattos (2007) observam, no caso brasileiro, que a pesquisa em direito pátria tem natureza predominantemente descritiva do ordenamento jurídico e dos conceitos dogmáticos nele estabelecidos (destacando-se o papel da reconstrução dogmática, baseada em categorizações e taxonomias voltadas para a “organização” lógica do ordenamento jurídico como etapa necessária da pesquisa jurídica).

Nobre (2003) também identificou, como fator determinante para o isolamento do direito em relação às outras disciplinas das ciências humanas, o fato de que o ensino jurídico no país é fundamentalmente baseado na transmissão de resultados da prática jurídica (dos ‘operadores do direito’), e não na produção acadêmica sujeita a critérios científicos. A pesquisa jurídica no Brasil em especial dedica-se, em grande medida, na seleção de argumentos úteis à construção de uma tese jurídica conveniente para a defesa de determinada posição, seleção feita a partir de uma sistematização da doutrina, jurisprudência e legislação existentes, orientadas por lógica similar àquela utilizada na elaboração de um parecer.

As conclusões apresentadas por Pereira Neto e Mattos (2007) e Nobre (2003) apontam que os trabalhos acadêmicos nacionais são ou derivados de modelos analíticos descritivos ou de especulações interpretativas não suportadas por qualquer pesquisa empírica consistente, sendo alternativas interdisciplinares caracterizadas em geral como uma negação da especificidade da pesquisa em direito e desconsideradas no debate.

Um dos obstáculos à pesquisa interdisciplinar identificados no início deste trabalho foi a separação das disciplinas em planos de análise distintas, limitação cuja superação exige a abertura dos currículos de ensino de Direito e Economia a interações pedagógicas com outras disciplinas. No que se refere às abordagens empíricas, entretanto, esta limitação vai além da mera separação curricular, estando relacionada tanto à identificação de uma correlação entre a pesquisa empírica e a adoção de métodos estatísticos e/ou econométricos de pesquisa quanto à dificuldade no estabelecimento de parâmetros que permitam a incorporação da pesquisa empírica – tão familiar à Economia – à pesquisa em Direito.

A importância dos estudos empíricos para o campo do direito é, ainda, prática recente no Brasil<sup>167</sup>. E, na medida em que esta prática vem sendo construída de forma conjunta com a própria ideia de pesquisa interdisciplinar, alguns cuidados devem ser tomados quando da advocacia do emprego de métodos empíricos à pesquisa interdisciplinar em Direito e Economia<sup>168</sup>.

O primeiro deles é evitar que a abordagem empírica adotada represente, na verdade, a análise do Direito sob a perspectiva metodológica de outra disciplina de forma a ignorar as possibilidades de diálogo e interação mútua. Um segundo cuidado que deve ser empregado é evitar que a abordagem empírica interdisciplinar seja utilizada como estratégia epistemológica para defesa de determinada corrente de pensamento (que usa a pluralidade de métodos e adoção parcial de hipóteses e conclusões de outras ciências como forma de sustentação de argumentos teóricos).

O objetivo deste capítulo não é apresentar uma discussão acerca de questões

---

<sup>167</sup> A esse respeito ver, por exemplo, Geraldo, Fontainha e Veronese (2010) que advogam a importância da pesquisa empírica para a sociologia jurídica no Brasil.

<sup>168</sup> A ausência de pesquisa empírica em Direito e seus impactos sobre a produção científica e capacidade de diálogo com outras disciplinas, ressalte-se, não é problema exclusivo do caso brasileiro.. Epstein e King (2003) dedicam-se à mesma questão em relação à pesquisa em Direito nos EUA, e Genn, Partington e Wheeler (2006) analisam a capacidade para produção de pesquisas empíricas no âmbito do direito inglês.

metodológicas específicas da Ciência Econômica. Não serão discutidos os fundamentos da disciplina do ponto de vista da filosofia e metodologia que a sustentam. Serão, entretanto, apresentadas algumas questões relativas à articulação entre teoria e aplicação empírica no que se refere à análise interdisciplinar em Direito e Economia. O objetivo deste capítulo será analisar a pesquisa empírica disponível a partir de suas contribuições para a construção de uma abordagem interdisciplinar, identificando pontos que devem ser aprofundados na construção de um diálogo entre os universos jurídico e econômico.

Assim, a próxima sessão apresentará a metodologia de seleção da amostra da literatura empírica em Direito e Economia disponíveis tanto no idioma pátrio quanto na língua inglesa. Em seguida, será feita uma análise das publicações encontradas, buscando examinar suas contribuições potenciais para a pesquisa interdisciplinar. Por fim, a última sessão deste capítulo destaca a relação entre a pesquisa empírica hoje disponível e as dificuldades de construção de um diálogo mútuo entre Direito e Economia.

#### *4.1– A literatura empírica em Direito e Economia – seleção da amostra analisada*

Embora a pesquisa interdisciplinar entre Economia e Direito seja tema relativamente pouco explorado no Brasil, o tema é objeto de pesquisa empírica empreendida por autores das mais diversas escolas de pensamento há pelo menos meio século. Como observado nos capítulos anteriores, porém, não obstante diversas escolas de pensamento abordarem, de formas distintas, o papel do Direito no comportamento dos agentes econômicos, a maior parte da pesquisa empírica dita interdisciplinar parece ser, atualmente, incapaz de superar os obstáculos identificados no primeiro capítulo deste trabalho e avançar na construção de um objeto de pesquisa comum.

Mais do que uma simples revisão teórica da literatura empírica, a identificação sistemática da pesquisa empírica disponível atualmente é necessária para a

construção da abordagem interdisciplinar “Economia-e-Direito”, que exige a identificação dos aspectos hoje adequadamente abordados na literatura, bem como das lacunas existentes na literatura.

A seleção dos trabalhos empíricos utilizados nesta tese foi realizada em três etapas:

- i. Pesquisa eletrônica nos seguintes bancos de dados: Google Acadêmico (com pesquisa direcionada apenas para periódicos disponíveis para o sistema de bibliotecas da Universidade da Virgínia, EUA) e ScienceDirect (<http://www.sciencedirect.com/>).
- ii. Seleção dos trabalhos empíricos disponíveis
- iii. Tabulação dos resultados.

A primeira etapa da pesquisa foi desenvolvida em dois momentos: ao longo do primeiro semestre do ano de 2009 foram pesquisados os bancos de dados do “ScienceDirect” e do Portal de Periódicos CAPES. Ao longo do segundo semestre do mesmo ano foram realizadas buscas no Google Acadêmico e na base de dados do sistema de Bibliotecas da Universidade de Virgínia (“Virgo”) e da *Web of Science* (WoS)<sup>169</sup>. Os períodos pesquisados, os termos de pesquisa utilizados, a quantidade de resultados encontrados e as respectivas bases de dados estão sintetizadas no Quadro 4.1:

---

<sup>169</sup> Base de dados produzida pelo Institute for Scientific Information (ISI), a WoS contém informações sobre artigos publicados, a partir de 1974, em mais de 8.400 periódicos especializados, indexados pelo ISI, em todas as áreas do conhecimento

Quadro 4.1: Síntese dos resultados da pesquisa bibliográfica

| <i>Site</i>  | <i>Período Pesquisado</i>                      | <i>Termos utilizados</i> <sup>170</sup>    | <i>Resultados (quantidade)</i> <sup>171</sup> |
|--|--|--|---|
| ScienceDirect <sup>172</sup><br>(pesquisa disponível apenas na língua inglesa) | Fevereiro a Maio de 2009 (diversos acessos)    | Law AND Economics                          | 633   |
|  |  | Law Economics AND Empirical                | 21  |
|  |  | Law Economics AND Sociology                | 8   |
|  |  | Law Economics Sociology AND Empirical      | 2   |
| Google Acadêmico <sup>173</sup><br>(pesquisa em inglês)                        | Setembro a Dezembro de 2010 (diversos acessos) | Law AND Economics                          | 12.400  |
|  |  | Law Economics AND Empirical                | 12.500  |
|  |  | Law Economics AND Sociology                | 9.960   |
|  |  | Law Economics Sociology AND Empirical      | 12.100  |
| Google Acadêmico<br>(pesquisa em português)                                    | Setembro a Dezembro de 2010 (diversos acessos) | Direito E Economia                         | 88.100  |
|  |  | Direito Economia E Empírica (o)            | 14.200  |
|  |  | Direito Economia E Sociologia              | 17.000  |
|  |  | Direito Economia Sociologia E Empírica (o) | 15.200  |

Como pode ser observado, a pesquisa nas bases de dados disponíveis (em especial no “Google Acadêmico”) indica a existência de mais de cento e cinquenta mil trabalhos acadêmicos disponíveis. A análise de todo o universo de trabalhos disponível sendo não factível, a seleção inicial dos trabalhos a serem analisados resultou em 131 trabalhos selecionados a partir da pesquisa no banco de dados do “ScienceDirect”<sup>174</sup>, 400 trabalhos a partir da pesquisa no Google Scholar – Língua Inglesa e 400 trabalhos a partir

<sup>170</sup> A busca incluiu a pesquisa dos termos destacados nos campos “Título”, “Resumo” e “Palavras-chave”

<sup>171</sup> Número de resultados obtidos refere-se à mesma pesquisa realizada, para fins de registro, em 02/09/2010.

<sup>172</sup> A busca foi filtrada para retornar por relevância apenas artigos publicados em periódicos listados como pertencentes aos seguintes campos do conhecimento: “*Economics, Econometrics and Finance*” e “*Social Sciences*”.

<sup>173</sup> A busca foi filtrada para retornar por relevância apenas artigos publicados em periódicos eletrônicos que pudessem ser acessados a partir do sistema de bibliotecas da Universidade da Virgínia (EUA) – base de dados Virgo (artigos com pelo menos resumos disponíveis).

<sup>174</sup> Divididos da seguinte forma: os 100 primeiros resultados da busca pelos termos “Law AND Economics”, e todos os resultados dos demais filtros.

da pesquisa no Google Scholar – Língua Portuguesa<sup>175</sup>.

Foram, então, eliminadas as superposições de trabalhos (mesmo artigo encontrado como resultado em mais de um filtro) e os trabalhos restantes foram novamente filtrados, com buscas por termos como “Law and Economics”, “Institutional Economics”, “Economic Sociology” e “Property Rights”. Como resultado, foi obtido um conjunto de 678 artigos acadêmicos para análise mais aprofundada<sup>176</sup>.

A segunda etapa da investigação acerca da pesquisa empírica em Direito e Economia consistiu na leitura de todos os trabalhos selecionados, buscando identificar aqueles que atendessem, simultaneamente, aos seguintes critérios: i) fossem trabalhos empíricos<sup>177</sup>; ii) possuísem matriz teórica claramente identificável e, pelo menos, multidisciplinares; e iii) tivessem o direito como objeto de estudo ou variável relevante para a análise.

Esta última seleção resultou em 54 trabalhos acadêmicos, identificados como representativos da literatura interdisciplinar empírica em Direito e Economia (listados no Anexo 1), os quais serão objeto de considerações mais detalhadas na próxima sessão deste capítulo.

Assim, do total de 182.124 (cento e oitenta e dois mil, cento e vinte e quatro) artigos inicialmente identificados como relevantes pelos mecanismos de busca utilizados<sup>178</sup>, foram analisados 931 artigos, selecionados de forma não-aleatória,

---

<sup>175</sup> Em ambos os casos, foram selecionados os 100 primeiros trabalhos de cada filtro, na ordem de relevância elencada pelo mecanismo de busca.

<sup>176</sup> É interessante notar que os resultados indicados pelo “Google Scholar” apresentavam o mesmo artigo em diferentes buscas, enquanto o mesmo não foi observado no que se refere ao mecanismo de busca do *Science Direct*.

<sup>177</sup> Os trabalhos empíricos selecionados não se restringiram apenas àqueles baseados em métodos estatísticos e econométricos. Como destaca Babbie (2001), a maior parte das pessoas se deixa intimidar pela pesquisa empírica por não ficarem confortáveis com métodos matemáticos ou estatísticos, não se dando conta de que a pesquisa empírica é, antes de mais nada, uma operação lógica aplicada à análise da realidade, e não uma operação matemática.

<sup>178</sup> Este número pode ser superior ao número real de artigos disponíveis, especialmente no que se refere aos resultados da ferramenta de busca *Google Scholar* na base de periódicos eletrônicos disponíveis para acesso

representando 0,51% do total de artigos disponíveis nas bases de dados que atendiam aos termos da pesquisa empreendida.

A elaboração de comentários sobre os resultados obtidos requer, primeiramente, a compreensão dos limites do trabalho realizado. O primeiro deles é a adoção de um mecanismo de amostragem não aleatório. Esta opção se deu, primordialmente, pela impossibilidade de realização de um sorteio aleatório realizado diretamente no banco de dados utilizado, tendo em vista que atualmente todos os bancos de dados de periódicos utilizam, de alguma forma, ferramentas de busca as quais utilizam critérios de ordenação dos resultados (em geral por relevância ou por data). Como resultado desta escolha, é possível que os resultados e conclusões obtidos com a amostra selecionada, embora úteis para a investigação a que se propõe, não possam ser extrapolados para o universo dos trabalhos acadêmicos atualmente existentes.

Neste sentido, o presente trabalho caracteriza-se como uma pesquisa qualitativa e exploratória, que tem por objetivo proporcionar maior familiaridade com o problema com vistas a torná-lo explícito ou a construir novas hipóteses que orientem projetos de pesquisa futuros.

Uma segunda categoria de elementos limitadores está relacionada aos erros possíveis da técnica utilizada. A seleção da amostra utilizada poderia, potencialmente, incorrer em dois tipos de erro:

- i. Tipo I: seleção de trabalhos irrelevantes
- ii. Tipo II: não seleção de trabalhos relevantes para a pesquisa

A opção pela utilização de ferramentas de busca teve como motivador a tentativa de minimizar os erros do tipo I. Isto porque os mecanismos de classificação por

---

pela rede de bibliotecas da Universidade de Virginia. Isto porque a ferramenta do *Google Scholar*, ao contrário do que observado no *Science Direct*, retorna artigos repetidos em cada busca, bem como indica como artigos diferentes a ocorrência de dois trabalhos em bancos de dados eletrônicos distintos.

relevância das ferramentas de busca das bases de periódicos utilizadas representam instrumento dedicado especificamente a selecionar os trabalhos mais citados, utilizados ou acessados acerca de determinado tema.

O erro do tipo II, por sua vez, é minimizado pela escolha dos termos de pesquisa utilizados. Este tipo de erro é particularmente relevante no que se refere à pesquisa interdisciplinar, que possui menor quantidade de trabalhos publicados do que os campos de pesquisa já tradicionais das ciências sociais. Se considerarmos que as ferramentas de busca das bases de dados utilizadas elencam os resultados a partir de um algoritmo que considera o número de citações, o número de acessos, as demais publicações do autor do trabalho, o periódico no qual o mesmo foi publicado e a disponibilidade (ou não) da íntegra de cada artigo, linhas de pesquisa menos “populares” podem não ser consideradas pelo programa e a especificação incorreta dos termos de pesquisa poderia resultar na não identificação de trabalhos, em princípio, relevantes.

#### *4.2 – Abordagens econômicas do Direito na literatura aplicada.*

A maior parte dos artigos acadêmicos que avaliam a literatura empírica disponível sobre a pesquisa interdisciplinar em direito e economia concentra-se na apresentação de revisão bibliográfica e/ou análises críticas da literatura empírica divididas por matrizes teóricas ou temas específicos. Assim, por exemplo, Lanjouw e Lerner (1998), Lichtman (2000), Salama e Benoliel (2008) apresentam uma análise crítica da literatura empírica aplicada ao *enforcement* de regimes de propriedade intelectual, Hansmann e Santilli (1997) analisam as contribuições da literatura empírica no que se refere aos direitos autorais.

Já autores como Dollety (2001), Ginsburg (2000), Bardhan (1996), Fleck

(2000) e Djankonet al. (2005) dedicam-se a uma revisão e análise crítica de abordagens que tem por objeto políticas públicas de desenvolvimento econômico.

Alguns trabalhos dedicam-se à discussão de conceitos gerais apresentados pelas diversas abordagens teóricas. Assim, Pondé (2005) e Dollety (2001) e dentre outros, reexaminam as contribuições da Nova Economia Institucional. Shavell (2003) e McAdams (1997) examinam criticamente as contribuições da Análise Econômica do Direito, e autores como Paavola (2007) e Schmid (2005) questionam a capacidade de ambas as abordagens na compreensão de conceitos jurídicos específicos (como os conceitos jurídicos de propriedade).

Embora abundantes, em geral, trabalhos que se dedicam à revisão crítica da literatura empírica com freqüência abordam a literatura interdisciplinar entre direito e economia a partir das diferentes matrizes teóricas, opondo duas ou mais abordagens distintas aplicadas a um mesmo objeto (propriedade intelectual, estrutura contratual, eficiência do setor público, etc). Este tipo de escolha, embora útil para a pesquisa que se restringe a uma única disciplina (ainda que dentro de uma mesma disciplina seja capaz de integrar abordagens teóricas distintas), dificulta a identificação de objetos e linhas de pesquisa comuns, necessária para a construção de uma abordagem interdisciplinar. Ao restringir-se aos métodos e problemas já propostos pela literatura acadêmica, pesquisadores dificilmente “enxergam” direito e economia como disciplinas capazes de dialogo e colaboração mútua.

Freqüentemente, as abordagens empíricas entre Direito e Economia parecem trazer consigo, de forma explícita ou implícita, uma sugestão de correlação entre as matrizes teóricas e os métodos utilizados. Em particular, é comum, nas críticas apresentadas à Análise Econômica do Direito, que elas estejam relacionadas não tanto a suas hipóteses fundamentais (identificadas no segundo capítulo deste trabalho), mas ao

método usualmente identificado com esta abordagem (o uso de técnicas econométricas).

O Quadro 4.2, apresentado a seguir, sintetiza uma primeira análise possível dos resultados do levantamento empírico realizado.

Quadro 4.2: Síntese dos resultados obtidos – Matriz Teórica vs. Método

| <b>Método</b>              | <b>Matriz Teórica</b>               |                                    |                               |                          | <b>Total</b> |
|----------------------------|-------------------------------------|------------------------------------|-------------------------------|--------------------------|--------------|
|                            | <i>Análise Econômica do Direito</i> | <i>Nova Economia Institucional</i> | <i>Economia Institucional</i> | <i>Outras abordagens</i> |              |
| <i>Econometria</i>         | 19                                  | 6                                  | 0                             | 1                        | 26           |
| <i>Estudo de caso</i>      | 6                                   | 4                                  | 0                             | 1                        | 11           |
| <i>Empírico (outros)</i>   | 3                                   | 6                                  | 0                             | 0                        | 9            |
| <i>Análise comparativa</i> | 1                                   | 5                                  | 0                             | 3                        | 9            |
| <i>Total</i>               | 29                                  | 21                                 | 0                             | 5                        | 55           |

Fonte: Elaboração Própria

A análise da literatura empírica identificada para este trabalho, sintetizada no Quadro 4.2, nos permite identificar resultados interessantes (no que se refere à pesquisa empírica em Direito e Economia e sua relação com as diferentes matrizes teóricas).

Uma primeira conclusão possível da pesquisa realizada indica que, conforme esperado, de fato a análise econômica do direito destaca-se sobre as demais abordagens no que se refere à pesquisa empírica em direito e economia, representando cerca de 50% da literatura disponível sobre o tema. Este resultado poderia ser capaz de, em um primeiro momento, explicar o porquê da identificação muitas vezes imediata da pesquisa interdisciplinar em Direito e Economia com a literatura da Análise Econômica do Direito. É importante notar, também, que a literatura empírica em Direito e Economia que utiliza como matriz teórica a Nova Economia Institucional, embora mais recente do que a Análise Econômica do Direito, representa 38% do total de trabalhos empíricos. Por fim, parece também relevante a virtual ausência de trabalhos das tradições do Velho Institucionalismo Econômico e da Sociologia Econômica dentre a amostra de literatura

empírica selecionada para a análise<sup>179</sup>.

Uma segunda constatação, mais esclarecedora do que a primeira, é a verificação de que, embora a literatura empírica em Direito e Economia seja, de fato, primordialmente baseada na utilização de métodos econométricos, os quais representam 47% do total de trabalhos empíricos disponíveis, é possível observar que tal opção metodológica não se restringe à Análise Econômica do Direito, sendo também preponderante nos trabalhos identificados com a Nova Economia Institucional. Interessante também é verificar que, embora a opção pela utilização de métodos econométricos seja dominante nos trabalhos aplicados selecionados, em ambas as matrizes teóricas é possível observar a opção por outros métodos empíricos, indicando que a pesquisa interdisciplinar em Direito e Economia, embora atualmente marcada por uma opção metodológica específica, a ela não se restringe.

Este resultado preliminar parece indicar que pelo menos no que se refere à pesquisa empírica interdisciplinar em Direito e Economia, o fenômeno identificado por Possas (1997) como uma “cheia” do *mainstream* (que, com sua corrente caudalosa, arrastaria “em proporção crescente e inusitada”, economistas profissionais e acadêmicos em um ritmo que, embora incorpore à discussão “central” temas antes relegados às margens da ciência - tais como a pesquisa interdisciplinar -, tem o efeito de fechar questões pendentes e uniformizar o discurso e método acadêmicos), embora seja fenômeno observável também no que se refere à pesquisa em Economia e Direito, não parece ser a única responsável pela não construção de uma abordagem interdisciplinar em Direito e Economia.

Isto porque não apenas o instrumental típico do atual *mainstream*

---

<sup>179</sup> Este resultado pode ser devido à histórica dificuldade da heterodoxia econômica não apenas na construção de abordagens aplicadas que satisfaçam suas hipóteses acerca da realidade mas, principalmente, à dificuldade da heterodoxia em encontrar estatísticas confiáveis das variáveis sociais que este grupo de escolas de pensamento considera relevante para o modelo econômico.

*econômico* – a análise econométrica – não se restringe a uma única matriz teórica mas também, e talvez principalmente, porque as correntes interdisciplinares tradicionalmente identificadas com a heterodoxia também se mostram incapazes – ao menos em parte – de apresentar soluções satisfatórias para o problema.

As dificuldades observadas na construção de uma abordagem interdisciplinar, então, não podem ser atribuídas de forma exclusiva a uma suposta irrelevância do tema para o *mainstream* da Ciência Econômica, nem tampouco à opção por um único instrumental aplicado. E ainda elas existem; como observado no primeiro capítulo deste trabalho, uma das maiores características da pesquisa interdisciplinar centra-se em não restringir-se à mera sobreposição de métodos ou conclusões. Em particular a pesquisa interdisciplinar em Direito e Economia exige a construção de um objeto comum, elemento fundamental para a superação dos obstáculos à interação mútua entre as disciplinas, os quais não são atualmente contemplados pelas matrizes teóricas que lidam com a questão (conforme identificado no segundo capítulo deste trabalho).

Eldeman e Suchman (1997) sugerem uma nova perspectiva de abordagem a partir da análise das principais tendências na pesquisa em sociologia econômica e sua reaproximação com o direito e organizações como objeto de pesquisa. Os autores apresentam uma tipologia para exame de aspectos selecionados do ambiente jurídico relativo às organizações que distingue, dentre as abordagens que analisam a relação entre direito e organizações, aquelas que encaram o direito como variável independente (que determina o comportamento das organizações), como variável dependente (determinada pelo ambiente organizacional em cada sociedade) e aquelas que discutem a existência de endogeneidades entre o direito e as organizações.

A partir de uma perspectiva similar àquela sugerida por Edelman e Suchman (1997), propõe-se, como ponto de partida para uma nova análise das perspectivas da

pesquisa empírica interdisciplinar entre direito e economia, a identificação não das distintas escolas de pensamento que lidam com as duas disciplinas objeto desta tese, mas da forma como cada abordagem econômica enxerga o direito no âmbito de sua pesquisa. Isto porque, como observado, a pesquisa empírica, embora relevante para a construção de uma abordagem interdisciplinar, possui o potencial de direcionar a pesquisa para uma separação de planos de análise baseada, primordialmente, em visões estritamente econômica do papel do direito no processo de tomada de decisão dos indivíduos. Conforme identificado no terceiro capítulo, entretanto, a construção de uma abordagem interdisciplinar que supere os obstáculos identificados ao longo deste trabalho demanda uma abordagem empírica que seja capaz de observar comportamentos econômicos e jurídicos como aspectos do mesmo fenômeno social.

Shavell (2003) sugere a necessidade deste tipo de análise, ao incluir em suas considerações comentários acerca da necessidade de definição da capacidade de a lei (ou do sistema jurídico) determinar, diretamente ou através da ameaça de sanções, comportamentos econômicos de agentes privados. Schmid (2005), da mesma forma, sugere a existência de relações de causalidade (não testadas) entre alternativas de desenho institucional e suas conseqüências, e Ginsburg (2000) critica a inexistência de dados empíricos confiáveis que permitam a comprovação dos efeitos aventados pela literatura empírica que estuda o desenvolvimento econômico sob uma perspectiva dita interdisciplinar.

É possível que as limitações da pesquisa identificada pelos autores partam justamente do fato de que as abordagens propostas não são capazes de perceber Direito e Economia a partir de uma perspectiva interdisciplinar e, ao restringirem-se aos papéis “tradicionais” do Direito no âmbito da pesquisa em economia, são incapazes de identificar relações de causalidade relevantes.

A percepção conjunta (ou não) de Direito e Economia no âmbito da pesquisa empírica não parecia, contudo, ser a princípio tema que se restrinja a uma única matriz teórica, ou a uma única opção metodológica. Os trabalhos empíricos selecionados foram, assim, novamente analisados a partir da forma como a abordagem econômica “enxergava” o direito em sua forma aplicada. Esta alternativa permitiu a identificação de uma tipologia de abordagens empíricas em Direito e Economia:

- i) Tipo I: Análise empírica que encara o direito como um dado no modelo estatístico ("choque" ou variável *dummy*);
- ii) Tipo II: Análise empírica que analisa o direito como parte do ambiente institucional em seu nível macro;
- iii) Tipo III: Análise empírica que analisa o direito como parte do ambiente institucional em seu nível micro;
- iv) Tipo IV: Análise empírica que tem o direito como objeto ao qual a análise econômica é aplicada;
- v) Tipo V: Análise empírica que tem o direito como motivador da ação social.

Abordagens do tipo I são aquelas que utilizam o direito como variáveis externas em modelos econométricos, independente da abordagem teórica adotada no trabalho. Este tipo de trabalho em geral centra-se na análise empírica dos efeitos de normas sobre variáveis econômicas relevantes (por exemplo, o efeito de leis de propriedade intelectual sobre o número de patentes em determinado país, o efeito de nova legislação criminal sobre o número de crimes observados, etc).

Abordagens dos tipos II e III são aquelas que consideram o direito como parte do ambiente institucional relevante para a análise econômica. Tipicamente confundem-se com a tradição institucionalista na economia (tanto “Nova” quanto “Velha” Economia Institucional), mas a elas não se limitam, sendo também observados, em menor

escala, em pesquisas relacionadas à Análise Econômica do Direito. A principal diferença entre abordagens do tipo II e III reside no nível da análise: em abordagens do tipo II, as variáveis institucionais (dentre as quais ocasionalmente sistemas jurídicos e normas legais são incluídas de forma explícita) são consideradas enquanto condicionantes do comportamento de variáveis macroeconômicas (este tipo de análise estuda, por exemplo, os efeitos de determinadas regras ou configurações institucionais no desenvolvimento econômico de países, na atração de investimentos externos, etc); já em abordagens do tipo III, variáveis institucionais são consideradas a partir de sua capacidade de influenciar os comportamentos microeconômicos de firmas e consumidores (este tipo de análise em geral estuda arranjos contratuais e institucionais e seus efeitos no desempenho das firmas e agentes individuais em geral).

Por sua vez, análises do tipo IV são aquelas que estudam não o efeito de normas jurídicas sobre variáveis economicamente relevantes, mas como objeto de pesquisa cuja eficiência está sendo analisada (são exemplos deste tipo de análise os trabalhos que buscam, por exemplo, atingir um resultado ótimo no que se refere à gradação de penas em normas penais *vis-à-vis* a probabilidade de punição e/ou disponibilidade de recursos do Estado). Este tipo de análise em geral tem forte caráter normativo, resultando em sugestões de alteração textual de normas jurídicas ou políticas públicas.

Por fim, um quinto tipo de abordagem refere-se à análise empírica que tem o direito como motivador da ação individual. Ele difere do tipo I por abordar a norma jurídica como fator que não apenas afeta, mas influencia, o processo decisório do agente econômico e por isso afeta variáveis economicamente relevantes. Um exemplo da diferença aplicada de cada tipo de análise pode ser observada no Box 4.1.

*Box 4.1: Os efeitos das normas sobre o processo decisório individual nos diferentes tipos de abordagem empírica.*

Recentemente tanto os meios de comunicação quanto institutos de pesquisa têm exaltado os resultados positivos da medida normativa popularmente identificada como “Lei Seca”. O termo se refere à Lei 11.705/2008, que, dentre outros, modifica o Código de Trânsito Brasileiro (Lei nº 9.503/1997) de forma a tornar ilegal dirigir sob a influência de álcool ou de qualquer outra substância psicoativa que determine dependência (art. 165) em qualquer concentração (art. 276)<sup>1</sup>, ficando o condutor transgressor sujeito a pena de multa, suspensão da carteira de habilitação por 12 meses e até a pena de detenção, dependendo da concentração de álcool por litro de sangue observada.

Muito se debate acerca do sucesso das alterações legais implementadas em junho de 2008, sendo em geral a elas atribuídas a redução dos índices de acidentes de trânsito e de acidentes de trânsito fatais nos períodos seguintes à sua promulgação<sup>1</sup>. A maior parte dos estudos e, principalmente, reportagens veiculadas sobre o tema, entretanto, induz a uma conclusão não necessariamente correta ao não promover a correta distinção entre as relações de correlação e causalidade que podem estar presentes quando da análise empírica de duas variáveis (a edição da nova norma legal e os índices de acidentes de trânsito observados).

Um primeiro motivo que justifica o questionamento é a própria controvérsia em torno do maior rigor das alterações do texto legal<sup>1</sup>. Outro aspecto do problema, entretanto, mais importante do que o primeiro, decorre da percepção de que as questões a serem investigadas pela pesquisa interdisciplinar devem ir além da mera constatação da existência aparente de correlação entre as variáveis observadas: é importante investigar se, como e até que ponto a promulgação da nova lei provocou o efeito desejado (a redução nos acidentes de trânsito). Uma questão que deve ser respondida é se os agentes modificaram seu comportamento por causa dos novos dispositivos legais (i.e.: pelo reconhecimento da lei por si só como fator limitador de seu comportamento), por causa do aumento das penas impostas pelo descumprimento da norma (aumento do valor da multa e tipificação do ato como ilícito penal punível com pena restritiva de liberdade), ou em resposta ao aumento da fiscalização observada em diversos municípios (em ações que, no Rio de Janeiro em particular, ficaram conhecidas como “Blitz da Lei Seca”).

Uma abordagem do tipo I limitar-se-ia à inclusão da promulgação da lei em junho de 2008 como uma variável *dummy* em uma regressão que tivesse como variável a ser explicada o número de acidentes de trânsito observados, indicando que, para este tipo de abordagem, a mera promulgação da norma jurídica seria capaz de gerar um fator limitador determinante para o cálculo racional dos indivíduos. Não é absurdo prever, em pouco tempo, a publicação de trabalhos acadêmicos que relacionam os alcoólicos permitidos nas legislações e a redução de acidentes

Abordagens empíricas do tipo II, por sua vez, buscariam não observar os efeitos da norma jurídica sobre o comportamento individual, mas seus efeitos sobre variáveis macroeconômicas relevantes e, provavelmente, concentrar-se-iam em estudos de caso que comparassem os resultados observados em diversas unidades da federação e/ou países.

Já a pesquisa empírica que enxerga o direito como parte do ambiente institucional que condiciona o comportamento dos indivíduos – uma abordagem do tipo III – buscaria identificar as transferências dos direitos *de propriedade* envolvidos na nova norma, e a partir daí identificar seus efeitos sobre o comportamento individual (i.e.: partiria da hipótese de que antes da promulgação das alterações legais, os agentes tinham o direito de beber determinada quantidade de bebidas alcoólicas antes de conduzir veículos automotores, sendo a análise empírica conduzida em torno da investigação dos custos e efeitos desta transferência de direitos).

Um outro tipo de análise é aquele que dedica-se à identificação da forma mais eficiente de atingir o resultado pretendido (i.e.: a redução do número de acidentes de trânsito no país). Ou seja: dado que se deseja reduzir o número de acidentes de trânsito em determinada sociedade, busca-se otimizar a norma jurídica (no caso, os dispositivos legais relativos à punição da embriaguez ao volante) de forma a atingir tal objetivo.

Um quinto tipo de abordagem possível, contudo, é aquela que considera (e testa empiricamente) a norma jurídica não como variável externa aos agentes, mas como motivador de sua ação entendida enquanto ação social. Nesse sentido é importante identificar se – e até que ponto – os agentes seguiram a norma jurídica por identificarem o enunciado normativo como regra de conduta obrigatória ou apenas responderam ao aumento da fiscalização observada no país (de outro modo: trata-se de investigar se poderia o mesmo resultado ter sido obtido pelo simples aumento da fiscalização sob a égide da regra anterior, que permitia o consumo de bebidas alcoólicas até determinado limite).

Este exemplo ilustra como um mesmo fato jurídico pode ser percebido e estudado de forma substancialmente distinta pela análise econômica. Uma das hipóteses propostas neste trabalho refere-se à maior adequação de um dos tipos de análise destacados – o tipo V – à pesquisa interdisciplinar em Direito e Economia.

O Quadro 4.3 sintetiza os resultados do levantamento da literatura empírica realizado não em função das opções metodológicas observadas, mas a partir da tipologia aqui apresentada.

Quadro 4.3: Síntese dos resultados obtidos – Tipo de Abordagem Empírica vs. Matriz Teórica

| Tipo         | Área                                |                                    |                               |                          | Total |
|--------------|-------------------------------------|------------------------------------|-------------------------------|--------------------------|-------|
|              | <i>Análise Econômica do Direito</i> | <i>Nova Economia Institucional</i> | <i>Economia Institucional</i> | <i>Outras abordagens</i> |       |
| <i>I</i>     | 9                                   | 0                                  | 0                             | 0                        | 9     |
| <i>II</i>    | 9                                   | 12                                 | 1                             | 0                        | 22    |
| <i>III</i>   | 1                                   | 7                                  | 0                             | 2                        | 10    |
| <i>IV</i>    | 10                                  | 1                                  | 0                             | 2                        | 13    |
| <i>V</i>     | 0                                   | 0                                  | 0                             | 1                        | 1     |
| <i>Total</i> | 29                                  | 20                                 | 1                             | 5                        | 55    |

Fonte: Elaboração própria

Pode ser observado no quadro acima que os trabalhos pertencentes à tradição da Análise Econômica do Direito, embora não se restrinjam à utilização de métodos econométricos, tratam o direito primordialmente como objeto a ser otimizado ou como variável externa ao processo decisório dos agentes. Este tipo de abordagem, embora útil para a avaliação de problemas e resultados econômicos, mostra-se pouco efetivo na análise da interação dos aspectos jurídicos e econômicos de um mesmo problema.

Este tipo de análise mostra-se incapaz, contudo, de se constituir como fundação de um diálogo interdisciplinar, não apenas por não ser capaz de superar os obstáculos identificados nos dois primeiros capítulos deste trabalho, mas por não ser suficiente para responder às questões colocadas ao final capítulo anterior como necessárias para a compreensão do comportamento dos agentes econômicos diante das normas jurídicas.

A Nova Economia Institucional, conforme esperado, concentra sua análise em abordagens dos tipos II e III. Estes dois tipos de abordagem do papel do Direito na pesquisa empírica em Economia, embora típicos da tradição institucionalista, ainda assim

parecem incapazes de responder satisfatoriamente à questão de se (e como) normas jurídicas influenciam o comportamento dos agentes econômicos (e são por eles influenciados), o que pode explicar a própria dificuldade da abordagem teórica na superação dos obstáculos à pesquisa interdisciplinar identificados no início deste trabalho.

Como colocado por Possas (1997), entretanto, o problema não é a agenda de pesquisa proposta pelas diferentes abordagens em si, mas a forma cada vez mais restritiva com que determinados princípios metodológicos são aplicados na formulação das hipóteses que, explícita ou implicitamente, encontram-se por trás da análise dita interdisciplinar. Assim, o principal problema enfrentado na construção de um trabalho empírico interdisciplinar não parece ser a matriz teórica adotada, nem tampouco a opção metodológica do pesquisador, mas a forma como a abordagem econômica atualmente propõe-se a encarar o Direito.

Assim, uma terceira relação que pode (e deve) ser investigada é aquela existente entre o tipo de abordagem empírica observada (no que se refere à forma como a abordagem econômica dialoga com o direito) e a opção metodológica do pesquisador. Esta relação está sintetizada no Quadro 4.4:

Quadro 4.4: Síntese dos resultados obtidos – Tipo de Abordagem Empírica vs. Método

| <b>Tipo</b>  | <b>Método</b>      |                       |                          |                            | <b>Total</b> |
|--------------|--------------------|-----------------------|--------------------------|----------------------------|--------------|
|              | <i>Econometria</i> | <i>Estudo de caso</i> | <i>Empírico (outros)</i> | <i>Análise comparativa</i> |              |
| <i>I</i>     | 7                  | 2                     | 0                        | 0                          | 9            |
| <i>II</i>    | 6                  | 6                     | 3                        | 7                          | 22           |
| <i>III</i>   | 5                  | 0                     | 4                        | 1                          | 10           |
| <i>IV</i>    | 7                  | 2                     | 2                        | 2                          | 13           |
| <i>V</i>     | 0                  | 1                     | 0                        | 0                          | 1            |
| <i>Total</i> | 25                 | 11                    | 9                        | 10                         | 55           |

Fonte: Elaboração Própria

Como pode ser observado, e ao contrário do que se poderia inicialmente imaginar, a opção pelo uso de técnicas econométricas não está relacionada a um único tipo de abordagem empírica. Há uma dispersão entre os tipos de abordagens empíricas do Direito que utilizam a econometria como método, embora o mesmo não ocorra com os demais métodos observados.

Este resultado é importante por contribuir para a desmistificação do uso de técnicas econométricas, tradicionalmente associadas à Análise Econômica do Direito, e sua relação com a forma como o Direito é encarado pela Ciência Econômica. Assim, não obstante o método ser predominante no que se refere à análise empírica em Direito e Economia, a opção pela mesma não parece determinante para a forma como o Direito é inserido na análise econômica.

Os demais dos métodos de análise empírica utilizados divide-se de forma mais ou menos isonômica, representando, cada um, cerca de 14% dos trabalhos aplicados pertencentes à amostra selecionada. Nestes trabalhos pode ainda ser observada uma preponderância de abordagens do tipo II, enquanto os demais tipos de abordagem são pouco observados.

É sintomático notar que apenas um dos trabalhos empíricos integrantes da amostra selecionada propõe-se a analisar o direito como parte integrante da ação individual dos agentes, o que pode explicar a dificuldade observada de construção de uma abordagem interdisciplinar em Direito e Economia, a qual será examinada mais detalhadamente nas duas próximas sessões.

#### 4.3 –A pesquisa empírica interdisciplinar e os tipos de abordagem econômica do Direito na literatura aplicada.

Como observado na seção anterior, dentre a amostra selecionada foram identificados nove trabalhos empíricos interdisciplinares que, embora reconheçam que o Direito afeta variáveis econômicas relevantes, tratam o ordenamento jurídico como variável externa à análise. Esta categoria de trabalhos acadêmicos, classificado como do Tipo I, pode ser dividida, de modo geral, entre trabalhos que se dedicam à comparação de alternativas normativas distintas (e/ou comparação da eficácia/eficiência de alterações normativas introduzidas em determinada sociedade) e trabalhos que analisam os efeitos da introdução de normas específicas sobre variáveis economicamente relevantes.

Holderness (1989), Di Federico e Manzini (2004) e Allen (2002) são representantes do primeiro subgrupo acima identificado. Holderness (1989), em artigo sintetizado no Box 4.2, opõe as conclusões da teoria econômica tradicional e da literatura jurídica acerca dos efeitos da atribuição de direitos sobre a alocação de recursos.

*Box 4.2 – Holderness (1989): The Assignment of Rights, Entry Effects, and the Allocation of Resources.*

O autor parte da hipótese razoavelmente aceita pela ortodoxia econômica, de que em um mercado, a entrada dos agentes é indiferente à alocação inicial de direitos, caso os custos de transação sejam nulos ou desprezíveis. Independente das críticas de outras abordagens econômicas a tal hipótese, o autor contrapõe a proposição à análise da literatura jurídica norte-americana, que indica a possibilidade de tal efeito ser negativo.

O trabalho destaca um ponto fundamental que a teoria econômica desconsidera: o fato de que o Judiciário, ao tomar uma decisão, sinaliza um entendimento que desincentiva a entrada futura de agentes em situação similar ao perdedor - i.e.: a alocação de recursos não varia com os alternativos arranjos de direitos de propriedade.

A principal conclusão do trabalho é que, em alguns casos (i.e.: quando há jurisprudência consolidada acerca de determinada questão), se direitos são inicialmente alocados para um grupo de pessoas, a entrada de outra categoria de agentes é desencorajada.

Allen (2002) utiliza raciocínio similar ao avaliar os custos de garantia de direitos de propriedade e seus efeitos sobre a alocação de recursos, enquanto Di Federico e Manzini (2004) questionam a eficácia do *enforcement* das regras antitruste na União Européia construindo um benchmark da atuação pública e comparando-o com duas alternativas normativas possíveis.

Em geral, trabalhos que adotam esta abordagem assumem um ordenamento jurídico que, enquanto variável externa, restringe o processo de otimização dos agentes econômicos mas dele não participa. Não parece haver uniformidade em termos de matriz teórica entre os artigos identificados, os quais embora tratem de temática associada à Nova Economia Institucional (o estudo do efeito de normas sobre a alocação de direitos de propriedade em uma sociedade), utilizam hipóteses da Análise Econômica do Direito<sup>180</sup> no exame de um problema típico da teoria econômica em geral<sup>181</sup> (alternativas de alocação de recursos).

Este grupo de trabalho é exemplo de uma dificuldade fundamental encontrada na adoção deste tipo de abordagem aplicada à pesquisa empírica interdisciplinar: ao tratar o ordenamento jurídico como variável externa, abordagens do Tipo I são incapazes de superar as diferenças entre os níveis de análise de cada disciplina, e, assim, integrar efetivamente a disciplina jurídica à análise econômica. A maior parte dos trabalhos trata Direito e Economia como universos paralelos (mas não convergentes) que influenciam um mesmo objeto.

Mais comum do que o primeiro subgrupo identificado, entretanto, é a pesquisa empírica que tem por objetivo avaliar os efeitos econômicos da criação ou

---

<sup>180</sup> Especialmente, em trabalhos que utilizam como método principal a econometria, é quase uniformemente adorada a hipótese de racionalidade dos agentes)

<sup>181</sup> No sentido que o problema não é comum ao Direito e à Economia, mas específico desta última.

alteração de normas jurídicas em determinada sociedade. Dentro deste subgrupo destacam-se os trabalhos destinados à avaliação dos efeitos da proteção à propriedade privada (em especial à propriedade intelectual) sobre o investimento.

Sakakibara e Branstetter (2001), por exemplo, em interessante pesquisa sintetizada no Box 4.3, investigam se a expansão do escopo da proteção patentária induz mais inovação por parte das firmas através da análise da resposta das firmas à reforma na lei de patentes no Japão, em 1988. Yueh (2009) apresenta análise similar aplicada ao caso chinês, questionando se as regras de proteção aos direitos de propriedade intelectual introduzidas na China em meados da década de 90 resultaram em aumento da inovação naquele país.

Em ambos os trabalhos, os

*Box 4.3 - Sakakibara e Branstetter (2001) - Do Stronger Patents Induce More Innovation? Evidence from the 1988 Japanese Patent Law Reforms*

O artigo busca determinar empiricamente a validade da hipótese de que a expansão do escopo da proteção patentária induz mais inovação por parte das firmas. Foi analisada a questão para o caso específico da resposta das firmas japonesas à reforma na lei de patentes no país, em 1988.

Os autores utilizam, em primeiro lugar, entrevistas com advogados e empresários, as quais sugerem que as reformas expandiram significativamente o escopo dos direitos patentários, o que teria incentivado a inovação no país. Em seguida, através de análise econométrica é comparada a inovação gerada por firmas japonesas e norte-americanas (utilizadas como benchmark de controle).

O principal resultado da análise indica não ser possível encontrar evidência empírica de aumento de gastos de P&D ou produção de inovação tecnológica (medida através dos pedidos de patentes naquele país), contrariando a noção (teórica) de que patentes mais amplas induzem um aumento do esforço inovativo.

autores testam uma hipótese sugerida pela literatura – neste caso específico, de que a introdução ou aperfeiçoamento de normas de proteção à propriedade intelectual ampliam o investimento das firmas em pesquisa e desenvolvimento, o que se traduz em um maior número de patentes naquela sociedade. Artigos pertencentes a grupo adotam como premissa (não explícita) a idéia de que os agentes privados cumprem as normas por si só – ou seja: basta a promulgação de uma nova norma para que esta altere o comportamento dos agentes econômicos, tudo mais constante.

É certo que a discussão acerca da proteção à propriedade intelectual e seus efeitos é tema controverso. A própria hipótese de existência de correlação positiva entre as duas variáveis não é pacífica na literatura. O objetivo deste trabalho não é discutir detalhadamente o caso da proteção à propriedade intelectual em si, mas apontar que abordagens do Tipo I, exemplificadas pelos trabalhos utilizados como exemplo, são insensíveis a qualquer consideração relativa às diferenças entre as sociedades que podem (ou não) influenciar a eficácia na norma jurídica objeto do estudo.

Embora os trabalhos possuam metodologia similar, apresentam resultados conflitantes (enquanto para o caso japonês não foi possível identificar impactos significativos das regras de proteção à propriedade intelectual sobre a inovação, no caso chinês identificam-se consistentes impactos positivos das novas normas jurídicas), o que já havia sido identificado, por exemplo, por Melo (2009), dentre outros.

Grande parte dos trabalhos acadêmicos deste grupo, não apenas quando a abordagem é aplicada à propriedade intelectual, chega a conclusões conflitantes (enquanto alguns trabalhos confirmam a hipótese inicial, outros a rejeitam), o que parece indicar que este tipo de tratamento – simplista – conferido ao ordenamento jurídico por análises do Tipo I pode não ser suficiente para a compreensão de se e em que condições os agentes econômicos cumprem determinações emanadas do ordenamento jurídico.

É interessante observar que a literatura empírica do tipo I possui também trabalhos que buscam investigar o cumprimento de normas jurídicas por parte dos agentes econômicos. Ginglinger e Hamon (2009), por exemplo, investigam especificamente se os agentes econômicos cumprem normas legais (Box 4.4).

A abordagem de Ginglinger e Hamon (2009), típica de trabalhos da Análise Econômica do Direito, examina o cumprimento da norma legal a partir da hipótese de racionalidade (econômica) das firmas, não sendo capaz de identificar porque poucas firmas obedecem à norma legal, embora a operação não seja racional do ponto de vista econômico (tendo em vista a proteção legal aos acionistas vendedores).

Utilizadas com bastante frequência na análise de impactos de regras de proteção à propriedade intelectual sobre a pesquisa e

desenvolvimento das firmas (tanto no que se refere a patentes quanto no que se refere a direitos autorais) e impacto de regras de proteção à propriedade privada em geral sobre o investimento privado, abordagens do Tipo I, é importante destacar, não se restringem apenas a testes empíricos acerca dos efeitos de determinadas normas, sendo também aplicadas em argumentos puramente dedutivos (dada a hipótese de agentes racionais, estes sempre agirão de determinado modo diante de determinada regra<sup>182</sup>).

*Box 4.4 - Ginglinger e Hamon (2009) - Share repurchase regulations: Do firms play by the rules?*

O trabalho dedica-se à análise da relação entre a regulamentação, na França, da recompra de ações de companhias com ações em bolsa (destinada a prevenir gerentes de aproveitar-se de acionistas que estejam vendendo ações) e o cumprimento da regra, considerando os incentivos econômicos para seu cumprimento ou descumprimento.

A partir de uma base de dados de mais de 36.848 operações de recompra de ações no período de 2000 a 2002, os autores analisam comportamentos contrários à norma, buscando características comuns às firmas que descumprem o mandamento legal.

O principal objetivo do artigo parece ser delimitar em quais situações firmas obedecem ao mandamento legal. Os autores verificam que isto ocorre basicamente apenas quando os limites impostos pela legislação são vagos ou suficientemente flexíveis. Nos demais casos analisados, observa-se que poucas firmas obedecem às normas, embora a operação seja extremamente danosa para os acionistas vendedores (em tese) protegidos pela lei, e o descumprimento da norma (por parte de detentores de cargos de direção e/ou gerenciamento) seja muitas vezes irracional do ponto de vista econômico (considerando-se a penalidade incorrida).

<sup>182</sup> Uma premissa frequentemente adotada pela Análise Econômica do Direito, por exemplo, é a idéia de que agentes decidem cumprir ou não normas formais em função da penalidade imposta ao descumprimento e da probabilidade de punição. Dessa forma, quanto maior a perda esperada do agente, maior é o cumprimento de normas formais (e, de modo inverso, quando menor a perda esperada – seja devido ao baixo custo do

A análise da amostra selecionada indicou também ser uma estratégia comum à pesquisa interdisciplinar em Direito e Economia a avaliação de normas jurídicas como parte integrante de um ambiente institucional que condiciona a ação dos agentes econômicos (análises do Tipo II e Tipo III).

Trabalhos do Tipo II concentraram-se na investigação da relação entre o ambiente institucional e o desempenho macroeconômico dos países, observando o ordenamento e normas jurídicas não como variáveis externas, mas como parte do ambiente institucional que influencia decisões privadas dos agentes econômicos e, a partir delas, afeta o desempenho macroeconômico dos países. Embora possam ser, de modo mais imediato, associadas às tradições econômicas institucionalistas (Velha e Nova), os trabalhos do Tipo II a elas não se restringem.

Burki e Perry (1999), em um ótimo exemplo de um artigo do Tipo II (sintetizado no Box 4.5) buscam, a partir do arcabouço teórico da Nova Economia Institucional, testar a hipótese de que reformas institucionais voltadas para a adoção de determinados padrões de organização institucional afetariam de forma positiva o desempenho dos países. Organismos multilaterais são pródigos não apenas na produção de análises com este tipo de abordagem como também na formulação de sugestões de políticas destas análises derivadas.

---

descumprimento do texto legal seja devido à baixa probabilidade de punição – maior é o descumprimento observado na sociedade).

*Box 4.5– Burki e Perry (1999): Institutional Reform: Why and How - (Beyond the Washington Consensus - Institutions Matter).*

Os autores, a partir de dados disponíveis no International Country Risk Guide (ICRG), examinam as evidências empíricas que relacionam o desenvolvimento institucional (medido a partir de um índice construído a partir de cinco indicadores - risco percebido de expropriação, grau percebido de proteção a contratos, existência de mecanismos de solução pacífica de controvérsias, qualidade percebida das burocracias públicas e grau percebido de corrupção governamental) com a performance econômica dos países. Os resultados obtidos são, então, comparados àqueles disponíveis na literatura.

O artigo conclui que determinados grupos de países parecem sofrer de um “gap institucional” em relação a países com melhores resultados em termos de desenvolvimento econômico, o que leva os autores a apresentar propostas indicando as direções para as quais os formuladores de política devem promover reformas institucionais em tais países (e, desta forma, reduzir a instabilidade econômica no curto prazo e acelerar seu ritmo de desenvolvimento de longo prazo).

Abordagens do tipo II, entretanto, não se restringem a artigos da Nova Economia Institucional. Bardhan (2005), por exemplo, aplica o método e hipóteses da Análise Econômica do Direito no exame do impacto de variáveis institucionais no desenvolvimento econômico dos países. O autor busca explicar porque instituições que (em tese) produzem efeitos econômicos adversos (regras que não garantem direitos de propriedade, ineficiência estatal) são capazes de persistir por longos períodos em países menos desenvolvidos.

É interessante notar que o trabalho critica a literatura atual da Nova Economia Institucional, por considerá-la "estreita" e propõe avaliar outras variáveis institucionais (além dos direitos de propriedade) que impactam o desenvolvimento econômico (como direitos de participação democrática e instituições direcionadas para a correção de falhas de coordenação).

Fleck (2000), de forma mais explícita, testa a relação entre o curso do desenvolvimento econômico e o papel central desempenhado por instituições no sucesso de economias de mercado. Ao contrário de Bardhan (2005), entretanto, Fleck (2000)

apresenta conclusões de caráter fortemente normativo, buscando identificar configurações institucionais que levam ao resultado eficiente e a melhor forma de atingi-lo (uma breve síntese do trabalho é apresentado no Box 4.6).

Apesar dos métodos de análise observados nos trabalhos mencionados até aqui serem extremamente úteis em determinadas situações, eles não permitem o exame de como as reformas afetam, em cada sociedade, o processo decisório dos agentes econômicos, e, com isso, o desempenho macroeconômico das sociedades. Assim, em geral não é avaliado o porquê do sucesso de determinados tipos de instituição em cada sociedade, e a possibilidade de replicação de tais instituições (ou de mecanismos similares de alteração no

*Box 4.6 – Fleck (2000): When should market-supporting Institutions be established?*

O artigo testa a relação entre o curso do desenvolvimento econômico e o papel central desempenhado por instituições no sucesso de economias de mercado. Para o autor, há uma lacuna entre a premissa de que instituições pró-mercado são cruciais para o desenvolvimento e a evidência de como e quando tais instituições devem ser estabelecidas.

Fleck, desenvolve um modelo econométrico para determinar quando um dado país deve estabelecer instituições de uma dada categoria – i.e., aquelas que não apenas promovem ganhos de eficiência mas que também possuem mecanismos de *enforcement* traduzidos no poder de redefinir direitos de propriedade (e, desta forma, facilitar a redistribuição de riqueza na sociedade em direção de um resultado mais eficiente).

Como resultado, é indicado que o sucesso da implementação de determinadas configurações institucionais (medido pelo crescimento de variáveis econômicas como o investimento privado) pode depender do momento em que as mesmas foram estabelecidas. Assim, após apresentar a solução de equilíbrio para o modelo, são identificadas as diversas situações nas quais o resultado é eficiente, e como atingi-lo.

processo decisório individual) em outros países.

Em particular, as abordagens do tipo II que utilizam ferramentas econométricas parecem encontrar especial dificuldade em explicar o porquê das diferenças de desempenho de sociedades distintas que adotam desenhos institucionais semelhantes.

Knack e Keefer (1995) apresentam uma tentativa de superar esta dificuldade, ao propor que as *proxies* institucionais utilizadas pela literatura empírica na avaliação da relação entre desenho institucional e performance macroeconômica são, de

modo geral, inadequadas e altamente endógenas, relacionando-se pouco com incentivos ao investimento e à inovação tidos pelos autores como variáveis-chave para o desenvolvimento macroeconômico das sociedades. Os autores, entretanto, ainda assim encontram-se restritos à busca por indicadores alternativos para a construção de um índice de desenvolvimento institucional cujo impacto no investimento e crescimento econômico possa ser testado.

Abordagens do tipo II são comuns não apenas na avaliação e desenvolvimento de desenhos institucionais favoráveis ao desenvolvimento. Elas são também frequentemente empregadas na análise empírica de políticas públicas, em geral baseando-se em instrumentos normativos desenhados para a obtenção de objetivos macroeconômicos pré-definidos (como o aumento do investimento privado ou taxa de crescimento econômico – setorial ou não – de determinada sociedade).

Asher (1998), por exemplo, utiliza esta forma de abordagem para contestar a análise tradicional da teoria econômica acerca dos efeitos de incentivos fiscais sobre o desenvolvimento econômico dos países, indicando que a formulação de políticas deve considerar o arcabouço jurídico-institucional de cada sociedade.

*Box 4.7 – Asher (1989): Fiscal incentives: the role of legal and institutional arrangements in Indonesia, Malaysia and Singapore.*

O autor, baseado em uma análise comparativa dos arranjos legais e institucionais de política de incentivos fiscais nos países identificados, contesta a análise tradicional da teoria econômica acerca dos efeitos de incentivos fiscais sobre o desenvolvimento econômico dos países.

A partir da análise dos arranjos existentes e seus efeitos, o autor busca demonstrar que o desenho de incentivos fiscais deve levar em conta não apenas as regras relacionadas à política fiscal em si, mas também aquelas que afetam seu desempenho e implementação (i.e., o arcabouço jurídico-institucional de cada sociedade), sob pena de não serem atingidos os objetivos desejados.

Embora a compreensão

do direito como parte do ambiente institucional que afeta a ação econômica seja essencial para a construção de uma abordagem interdisciplinar capaz de analisar o Direito como

elemento motivador da ação econômica social, ela não é suficiente. E a incompreensão da ação econômica como ação social, necessária para a análise interdisciplinar, não é obstáculo atribuível a uma única escola de pensamento.

Nee (2001), por exemplo, examina as transformações institucionais observadas na China sob a ótica tanto da Nova Economia Institucional e quanto da Sociologia Econômica, buscando avaliar a forma pela qual a dinâmica organizacional da economia chinesa foi alterada pela rápida emergência de entes de propriedade híbrida e à perda de participação de mercado por parte das empresas públicas. Apesar de criticar as abordagens tradicionais, indicando que a capacidade explanatória da análise poderia ser ampliada pela integração de hipóteses da sociologia econômica, o autor não incorpora tais contribuições ao processo decisório dos agentes, o que poderia fazer com que sua análise pudesse fazer parte de uma abordagem empírica do Tipo V, não identificada na amostra selecionada.

É importante notar que um mesmo objeto de pesquisa pode ser analisado sob óticas distintas. No caso da avaliação dos impactos da proteção à propriedade intelectual nas decisões dos agentes econômicos, por exemplo, testes empíricos que tem por objetivo medir os efeitos da publicação de normas no investimento individual em P&D são representantes clássicos de abordagens interdisciplinares do tipo I. Entretanto, podem ser também encontrados trabalhos do tipo II dedicadas ao mesmo problema.

Duguet e Kabla (1998), por exemplo, investigam a questão da propriedade intelectual sob uma ótica que trata o direito não como variável externa ao modelo, mas como parte de um arcabouço institucional que influencia decisões economicamente relevantes. Os autores investigam os determinantes da relação entre o número de inovações que é patenteado e o número de pedidos de patentes por firmas industriais na França, concluindo que a exigência de tornar pública determinada quantidade de informação

quando do pedido de patentes é o principal motivo que leva firmas tanto a ter seu pedido de patentes negados (informações insuficiente) quanto a não buscar o patenteamento de suas inovações (i.e.: a optar pelo segredo industrial).

De modo similar, enquanto a relação entre corrupção e desenvolvimento econômico pode ser avaliada com uma abordagem do tipo II, Ramalho (2006) investiga a correlação entre corrupção, instituições, capital humano e desenvolvimento econômico a partir da hipótese (explícita) de que normas jurídicas fazem parte de um ambiente institucional que influencia a decisão maximizadora individual dos agentes econômicos (é, nesse sentido, uma abordagem do tipo III). É interessante observar que enquanto abordagens do

*Box 4.8 – Ramalho (2006): Corrupção, Instituições e Desenvolvimento. A Corrupção tem impacto sobre o desempenho econômico?*

O autor, na busca por testar hipótese de que a corrupção afeta negativamente o desenvolvimento econômico das sociedades, analisa a mesma como um comportamento que decorre de um conjunto de incentivos institucionais, avaliando a importância das normas e instituições formais para o comportamento individual, e a relevância do desenvolvimento econômico da sociedade como (des)incentivo ao comportamento "distorcido".

O trabalho investiga, primordialmente, os fatores contribuem para a elevação dos níveis de corrupção em uma sociedade e as consequências que esta prática produz em termos de bem-estar econômico.

Em suas conclusões, destacam-se não considerações acerca da racionalidade ou não dos agentes individuais, mas a importância da ética e de sua forma materializada em leis e instituições, bem como a relevância do próprio desenvolvimento econômico como (des)incentivo ao comportamento distorcido de indivíduos. Finalmente, o trabalho identifica pontos estratégicos para o surgimento da corrupção no setor público, e oferece sugestões sobre como contorná-los.

tipo 1 dedicadas à análise da questão assumem que a norma, uma vez publicada, tem eficácia imediata, abordagens do tipo III preocupam-se também com indagações acerca de se (e porque) a norma parece ineficaz. E, diante de indicadores de ineficácia material da norma (no sentido jurídico), abordagens do tipo I buscam redesenhá-la de forma eficiente (dada a hipótese de que neste caso o agente, ao encarar a lei como uma restrição em seu cálculo maximizador, assumiria ser o comportamento ilícito não-ótimo), enquanto abordagens do tipo III indagam acerca das características do ambiente institucional como

um todo que levam os agentes a descumprir a regra emanada do ordenamento jurídico (sem que seja necessário considerar o descumprimento um comportamento irracional).

Os trabalhos acadêmicos aplicados do tipo III, a exemplo do primeiro tipo de abordagem avaliado, também podem ser subdivididos em dois grupos distintos: aqueles que se dedicam ao exame dos efeitos de normas (ou de conjuntos de normas) sobre decisões de agentes individuais e aqueles que se dedicam ao exame dos efeitos de outras variáveis institucionais sobre as mesmas decisões.

Nascimento (2007) encontra-se no primeiro subgrupo. A autora, em sua pesquisa, discute os efeitos da legislação agrária no Brasil (especialmente no que se aplica ‘à solução de conflitos de terra) e da atividade dos órgãos responsáveis por sua aplicação sobre as decisões de investimento dos agentes econômicos (e, conseqüentemente, sobre a atividade agrícola).

*Box 4.9 – Nascimento (2007): Direitos de propriedade e conflitos de terra no Brasil: uma análise da experiência paranaense*

A Teoria dos Direitos de Propriedade da Nova Economia Institucional sugere possíveis efeitos econômicos de conflitos sobre a propriedade agrícola, dentre os quais destaca-se o efeito do aumento da insegurança sobre os direitos de propriedade sobre o investimento. Na análise do ambiente institucional no qual está inserida a questão, a autora indica que parte desta incerteza institucional decorre de interpretações ambíguas das normas existentes e da inexistência de padrão nas decisões judiciais.

A partir de uma pesquisa junto aos produtores rurais, bem como pesquisa jurisprudencial acerca das decisões judiciais que versavam sobre conflitos de terra no Paraná, a autora estabeleceu um conjunto de observações sobre: (i) as propriedades invadidas; (ii) as invasões de terra; (iii) os processos judiciais; e (iv) os efeitos das invasões sobre os investimentos na produção.

O trabalho apontou resultados não previstos pela teoria econômica, em especial a diferença nos efeitos do tempo de invasão da terra sobre os investimentos em alguns casos.

Outro exemplo deste tipo de abordagem é aquela proposta por Hendley (2001), ao investigar a importância relativa dos contratos e do aparato institucional que garante seu cumprimento ("*self-enforcement*", redes de empresas, formas privadas de segurança, instituições administrativas e o Judiciário) no caso russo.

Iacobucci e Triantis (2007), também em uma abordagem do tipo III dedicada ao exame dos efeitos de normas sobre decisões de agentes individuais, opõem as visões "jurídica" e "econômica" das firmas no que se refere à integração de agentes, concluindo pela existência de vantagens da análise interdisciplinar para a compreensão dos efeitos e incentivos

*Box 4.10 – Iacobucci e Triantis (2007): Economics and Legal Boundaries of Firms.*

Os autores analisam os principais aportes da literatura econômica e jurídica acerca da questão da integração (vertical ou horizontal) de firmas.

Em uma análise que integra aportes da Nova Economia Institucional à Análise Econômica do Direito, os autores sugerem ser possível relacionar não apenas a decisão de integração econômica, mas a integração "jurídica" das firmas à critérios de eficiência econômica. Os autores, neste caso, parecem incluir dentre os critérios "econômicos" de integração propostos originalmente por Williamson, os efeitos do ambiente institucional (regulamentação de fusões e aquisições) como condicionantes para a decisão de contratação dos ativos externa ou internamente.

advindos da regulamentação de fusões e aquisições nos EUA.

Dentre os trabalhos que examinam os efeitos de outras variáveis institucionais sobre decisões dos agentes individuais, são comuns aqueles que se dedicam à análise da relação entre a prática dos tribunais e seus efeitos sobre o processo decisório dos agentes econômicos.

Bertran (2007), por exemplo, examina as decisões judiciais envolvendo a revisão de um determinado tipo de contratos (contratos de arrendamento mercantil indexados ao dólar) motivada por uma evento identificável no tempo (a maxi-desvalorização da moeda nacional em 1999) sob a ótica da Nova Economia Institucional. A pesquisa é interessante por incluir não apenas a norma, mas principalmente as decisões emanadas do judiciário (a forma como a norma se materializa) como principal fator a influenciar a decisão individual dos agentes de honrar ou não os contratos firmados. Rezende e Zylbersztajn (2007) adotam sistemática similar ao dedicarem-se ao estudo do

desenvolvimento do complexo agroindustrial da soja no Brasil<sup>183</sup>.

Em ambos os trabalhos foi observado que apesar de as normas aplicáveis não terem sido alteradas, as decisões judiciais observadas geraram efeitos nas alternativas contratuais adotadas pelo mercado, em um movimento de retroalimentação entre as esferas jurídicas e econômica. Abordagens do tipo III parecem ser, então, capazes de reconhecer duas implicações ignoradas por abordagens interdisciplinares dos tipos I e IV: não apenas é capaz de lidar com o efeito sobre o comportamento dos agentes econômicos não das normas por si só, mas de sua aplicação pelo Judiciário, mas também pode comportar linhas de pesquisa dedicadas à investigação dos movimentos de retroalimentação entre Direito e Economia (ou, dito de outra forma, a evolução do efeito da esfera jurídica sobre as decisões individuais impulsionado não por alterações em regras formais, mas pela evolução de sua aplicação nos tribunais).

*Box 4.11 – Bertran (2007): Acertos e erros dos magistrados brasileiros no caso de revisão dos contratos de arrendamento mercantil de automóveis indexados ao dólar*

Através de uma análise jurisprudencial que examina seis mil decisões judiciais dos tribunais de justiça de São Paulo e do Rio Grande do Sul acerca da possibilidade de revisão de contratos de arrendamento mercantil indexados ao dólar após a maxi-desvalorização do real em 1999.

O trabalho tinha por objetivo principal identificar elementos dos quais poderia um magistrado se servir para fundamentar uma sentença em um caso de revisão de contratos de arrendamento mercantil (tendo em vista necessitarem, os conceitos jurídicos aplicáveis, ser complementados quando da análise de casos concretos)

É importante sublinhar que, dentre suas conclusões, a autora identifica falhas na Nova Economia Institucional, que se mostra incapaz de explicar o que de fato aconteceu no caso analisado (incapacidade preditiva). Esta percepção foi confirmada pela realização de entrevistas com agentes do mercado de arrendamento mercantil e por análises estatísticas que indicam ausência de correlação entre o conteúdo das decisões judiciais e o comportamento do mercado de arrendamento mercantil de automóveis.

<sup>183</sup> Os autores partem da hipótese de que o mesmo se deu, em parte, como decorrência do surgimento de formas alternativas de crédito originadas de alterações legislativas e de normas contratuais já estabelecidas que garantiam o cumprimento de obrigações contratuais, e que este desenvolvimento foi afetado não apenas por quebras contratuais por parte dos produtores rurais (em um momento de expressiva alta do preço) como também pelo resultado de suas conseqüentes disputas judiciais, os autores observam os efeitos não das normas, mas da interpretação judicial da norma (e sua alteração) sobre o comportamento dos agentes privados.

Os trabalhos acima identificados representam tanto a Nova Economia Institucional quanto a Análise Econômica do Direito. De fato, como indicado na seção anterior deste capítulo, não foi identificada correlação clara entre o tipo de abordagem e uma ou outra escola de pensamento. Contudo, embora ambas as matrizes teóricas sejam capazes de lidar com o efeito de decisões judiciais sobre o comportamento dos agentes econômicos, ainda mostram-se incapazes de incluir na análise os fatores que levam à interpretação jurisprudencial observada, não captando nem os efeitos sistemáticos do Direito sobre cada norma, nem tampouco a influência da própria sociedade sobre a aplicação do Direito<sup>184</sup>.

Uma quarta categoria de análise empírica comumente empregada em trabalhos interdisciplinares é aquela que tem o direito (a norma ou o sistema jurídico como um todo) como objeto a ser otimizado no modelo. Estas abordagens, classificadas na seção anterior como abordagens do Tipo IV, são marcadas especialmente pela aplicação de método e instrumentos econômicos ao Direito em si (e não pela análise dos efeitos de regras sobre o comportamento econômico dos agentes), podendo ser aplicadas a normas específicas ou ao ordenamento jurídico como um todo.

---

<sup>184</sup> Bertran (2007), por exemplo, destaca as dificuldades da Nova Economia Institucional em explicar o que de fato aconteceu: os direitos de propriedade dos agentes estavam, ex-ante, alocados, garantidos e definidos não apenas pelos contratos privados, mas pelas normas contratuais aplicáveis, e o arcabouço da Nova Economia Institucional mostrou-se, na opinião da autora, incapaz. Note-se que o problema, neste caso, parece ser tanto uma incompreensão do ordenamento jurídico como um sistema (já que foi a interpretação sistemática das normas que levou às decisões observadas na prática e, assim, aos resultados microeconômicos observados) como também a incapacidade deste tipo de abordagem em captar as motivações sociais da ação individual.

Um exercício interessante, por exemplo, seria ponderar se na França ou na Alemanha, sociedades com regras contratuais e arcabouço principiológico semelhantes aos brasileiros, o entendimento dos tribunais seria o mesmo, ou se há, nestes casos, componentes inerentes à compreensão de ética e Justiça em cada sociedade.

Landes e Posner (1989), em trabalho tido como referência na análise econômica de direitos autorais, inserem-se como principais representantes deste tipo de abordagem na amostra selecionada ao propor, em uma discussão sobre as principais doutrinas jurídicas aplicadas aos direitos autorais nos EUA e sua evolução, uma metodologia de análise que tivesse por objetivo identificar em que medida a lei de direitos autorais pode ser explicada como uma forma de promoção de eficiência na alocação de recursos e sugerir alternativas normativas que maximizassem o bem-estar social. Uma alternativa ao método sugerido pelos autores é o exame

*Box 4.12 – Landes e Posner (1989): An Economic Analysis of Copyright Law*

Examinando um dos principais argumentos/justificativas para a proteção à propriedade intelectual (especificamente aos direitos autorais), Landes e Posner investigam em que medida a lei de direitos autorais norte-americana pode ser explicada como uma forma de promoção de eficiência na alocação de recursos "intelectuais" (avaliados como bens públicos).

O trabalho testa (a partir de uma regressão simples) a correlação entre a publicação de novos trabalhos e a evolução das normas de proteção à propriedade intelectual nos EUA (sendo considerada cada nova norma como uma variável *dummy* que apresenta valor 1 em seu ano de promulgação e valor 0 nos anos seguintes). Adicionalmente, são examinados, à luz da teoria do monopólio natural e seus desdobramentos, os efeitos da proteção à propriedade intelectual.

Os autores concluem que para promover a eficiência econômica, as principais doutrinas aplicadas à questão devem ter como objetivo maximizar os benefícios da criação de trabalhos adicionais, vis-à-vis as perdas decorrentes da restrição de acesso ao bem e aos custos de administrar tal proteção.

não de efeitos da norma como um todo, mas de determinados dispositivos. Também no campo da propriedade intelectual, Waterson e Ireland (1998)<sup>185</sup> e Hopenhayn e Mitchell (2001)<sup>186</sup> examinam não os efeitos de normas patentárias sobre inovação e investimento privado, mas a eficiência de dispositivos relacionados à duração e amplitude da proteção contidos nas normas.

---

<sup>185</sup> A partir de um modelo no qual diversas firmas competem pelo direito de obter uma patente, os autores avaliam as conseqüências desta competição (e de seu espelho "jurídico" no sistema patentário) para a alocação de investimentos em inovação, concluindo não ser possível o estabelecimento de um equilíbrio ótimo para a norma jurídica (tanto a proteção máxima à propriedade intelectual quanto a proteção mínima produzem resultados eficientes).

<sup>186</sup> Analisam a relação entre o grau de heterogeneidade da inovação e a variabilidade das patentes, testando a hipótese de que, na elaboração da norma jurídica, é mais eficiente trocar amplitude por duração (i.e.: adotar patentes mais precisas, que seriam válidas por mais tempo), e bem como o papel das taxas cobradas pelos órgãos de proteção à propriedade intelectual na concessão da patente no equilíbrio ótimo.

A análise do tipo IV, entretanto, não se restringe à propriedade intelectual. São igualmente comuns abordagens deste tipo aplicadas a modelos destinados à análise econômica de ramos particulares do direito (em especial o direito criminal).

Tiong e Quah (1998), por exemplo, examinando regras penais em Singapura, constroem um modelo para determinar se (e quando) deve ser concedida fiança a um réu como função dos custos esperados da punição, e a probabilidade de condenação. Choi (1998), avalia a legislação de Singapura no que se refere à proteção contra violência

doméstica e, a partir de uma análise comparativa da legislação norte-americana e de outras legislações destinadas à redução da violência, propõe alterações na legislação vigente à época.

Gico e Alencar (2010), por fim, retomam a questão do combate à corrupção sob a perspectiva das normas dedicadas ao combate aos atos vedados pela norma, investigando não a eficácia das normas em si, mas a eficácia de sua aplicação pelo Poder Judiciário.

*Box 4.13 – Gico e Alencar (2010). When Crime Pays: Measuring Judicial Efficacy against Corruption in Brazil*

O artigo dedica-se à investigação da percepção (tida pelos autores como generalizada) de que no Brasil funcionários públicos corruptos não são punidos (o que, segundo a teoria econômica, estimularia a corrupção por indicar a baixa probabilidade de punição pelo descumprimento do preceito legal), e esta ausência de punição estaria, em grande medida, relacionada a uma ineficácia do Poder Judiciário na condenação de infratores.

Para os autores, um problema na identificação de evidências empíricas que apoiem (ou refutem) a afirmação é a grande dificuldade de identificação de casos comprovados de corrupção ex-ante à averiguação de punição (ou não) pelo sistema judicial. É proposta então uma metodologia para medir a eficácia do sistema judiciário baseada na comparação entre casos administrativos em que foi comprovada a existência de corrupção e o desempenho judicial, tanto na área penal quanto cível, para os mesmo casos.

Os autores concluem que o sistema judicial brasileiro é altamente ineficaz no combate à corrupção, embora não examinem os motivos que levaram à não confirmação das decisões administrativas na esfera cível.

Ribeiro (2006) sugere uma abordagem similar do problema, embora aplicada não a normas específicas, mas à análise do ordenamento jurídico como um

todo<sup>187</sup>.

Novamente é importante notar que o mesmo objeto pode ser analisado a partir de tipos distintos de abordagem. Castelar (2001), também investigando a eficácia do Poder Judiciário e a partir da hipótese de que o Judiciário é instituição relevante para o bom funcionamento de uma economia de mercado, busca, com a análise econômica do Judiciário, contribuir para a compreensão de como o funcionamento desta instituição em particular afeta o desempenho econômico do país. Apesar de ter como objetivo a análise do Poder Judiciário enquanto instituição econômica, o trabalho apresenta uma abordagem do Tipo II ao centrar-se não na análise do ordenamento jurídico como objeto de pesquisa a ser “otimizado”, mas nos impactos de

*Box 4.14 – Castelar (2001): Economia e Justiça: Conceitos e Evidência Empírica*

O trabalho propõe-se a investigar como o funcionamento da justiça afeta o desempenho econômico, bem como avaliar a importância quantitativa dessas influências.

O desempenho do judiciário é avaliado, inicialmente, a partir de pesquisas de opinião com indivíduos e empresas. Em ambos os grupos foi identificada a morosidade como maior problema do Judiciário brasileiro (percepção confirmada empiricamente pelas estatísticas de tempo médio dos litígios disponíveis no próprio *website* de cada Tribunal).

Analisando os resultados das pesquisas, o autor identificou ainda um efeito indireto da morosidade: o incentivo para o uso dos tribunais como recurso não para buscar um direito ou impor o respeito a um contrato, mas para impedir que isso aconteça ou pelo menos protelar o cumprimento de uma obrigação (percepção corroborada por pesquisa realizada pelo autor junto aos magistrados de todo país).

O exame de resultados de países individuais (inclusive o Brasil) apresentada indica que se o poder judiciário de países em desenvolvimento funcionasse melhor haveria um aumento moderado do volume de atividade e de investimento, do emprego, do número de firmas com que as empresas entrevistadas negociam, e do recurso à terceirização (os resultados para países desenvolvidos sugere que melhorias no judiciário teriam impacto negligenciável na economia).

determinadas alternativas institucionais específicas no desempenho econômico brasileiro.

<sup>187</sup> Resgatando a questão da necessidade de um judiciário imparcial e eficiente para redução da desigualdade de renda e conseqüente promoção do desenvolvimento econômico, o autor testa duas hipóteses distintas acerca da atuação do Judiciário: a hipótese da incerteza jurisdicional (que sugere uma tendência a favorecer a parte mais fraca nas ações judiciais como forma de fazer justiça social e redistribuição de renda) e a hipótese de que a operação das instituições legais, políticas e regulatórias é subvertida pelas camadas mais ricas e politicamente influentes da população.

Observe-se também que análises do tipo IV não necessariamente restringem-se a análises econométricas de normas ou do ordenamento jurídico como um todo. Trabalhos que investiguem a motivação e determinantes de determinadas normas encaram o direito também como objeto sobre o qual a análise econômica é aplicada, sendo ambas as análises parte do mesmo conjunto de trabalhos. Um exemplo desta abordagem

alternativa seriam os trabalhos que estudam a influência de determinadas configurações de alocação de recursos como determinantes para a promulgação (ou não) de normas específicas.

Scare e Zylberstajn (2007) apresentam resultados interessantes para o caso brasileiro na investigação dos efeitos da alocação de recursos hídricos nas normas jurídicas adotadas para organização das instituições e definição de direitos de propriedade sobre o uso da água (Box 4.15). Banner (2002), empregando raciocínio semelhante, analisa a evolução das normas de alocação de direitos de propriedade

*Box 4.15 – Scare e Zylberstajn (2007): Escassez de Água e Mudança Institucional: Análise da Regulação dos Recursos Hídricos nos Estados Brasileiros*

O trabalho analisa os conflitos pela propriedade de recursos hídricos no Brasil, tendo em vista a distribuição desigual de recursos entre as unidades federativas.

O ponto de partida da análise são as reorganizações no ambiente institucional promovidas em âmbito federal e estadual, redefinindo através de um processo não homogêneo entre os estados. É observada significativa divergência na regulamentação da legislação (tanto em relação ao momento de implementação quanto em relação às regras implementadas).

O estudo tem por objetivo identificar a influência da escassez de água dos estados brasileiros na implementação de mudanças institucionais no setor. Para tanto, foram comparados dados dos estados, relacionando as variações da disponibilidade hídrica per capita com o momento de proposição da lei estadual por meio de uma regressão linear simples.

A principal conclusão do trabalho é a demonstração da existência de uma correlação entre a escassez de água e a implementação de mudanças institucionais: em estados em que a disputa pelo recurso hídrico é menor (i.e.: há mais abundância), menor é a tendência de os governos estruturarem sistemas amplos e complexos de gestão, seja regulando temas específicos, seja incentivando a formação de comitês de bacias. A partir dos resultados observados, concluem os autores que a escassez de recursos estimula uma maior velocidade na implementação de mudanças institucionais direcionadas ao uso racional de recursos.

como respostas a choques externos ao sistema jurídico que alteram a relação custo-benefício derivada do sistema jurídico vigente e determinam sua alteração (Box 4.16).

Embora o modelo analítico de Banner (2002) seja substancialmente distinto daquele proposto por Scare e Zylberstajn (2007), ainda assim ambos os trabalhos caracterizam-se por avaliar a criação de normas jurídicas como objeto de pesquisa econômica, e em ambos os casos é adotada de forma não explícita a hipótese de racionalidade econômica dos agentes orientando algum tipo de consideração de custo-benefício que relaciona os “ganhos” da criação ou alteração de normas jurídicas com as “perdas” derivadas da tomada de decisão.

As restrições representadas por abordagens dos tipos

I e IV são freqüentemente identificadas com a utilização de ferramentas econométricas. É importante, entretanto, que seja evitada a confusão entre a opção metodológica representada pela escolha (explícita ou não) da forma pela qual o Direito é inserido pesquisa interdisciplinar com as possíveis restrições representadas pelo uso em si de modelos matemáticos.

Da mesma forma, não se deve confundir a capacidade de observação do direito como variável institucional com abordagens teóricas de tradição institucionalista.

*Box 4.16 – Barnner (2002): Transitions between Property Regimes*

O autor revisita a proposição originalmente apresentada por Demsetz, de que sociedades são levadas a realocar direitos de propriedade quando um choque externo altera os custos de benefícios do regime existente de tal forma que este se torna menos eficiente do que a alternativa.

A explicação sugerida pela análise econômica do direito para a questão (de que regimes de propriedade alteram-se na direção de soluções eficientes), entretanto, não permite nem o exame dos mecanismos através dos quais esta transição ocorre nem a investigação da existência de tais mecanismos.

O artigo examina a realocação de direitos de propriedade no mundo ocidental entre os séculos XVI e XIX, com a mudança de regimes de propriedade organizados funcionalmente (indivíduos detinham a propriedade sobre recursos específicos) para regimes de propriedade organizados espacialmente (indivíduos detêm propriedade sobre uma parcela espacialmente delimitada dos recursos disponíveis), sugerindo um mecanismo possível para a redução dos custos de transação que permitiu a realocação de direitos, e propondo diversas questões para pesquisa futura (especialmente a questão da eficiência como parâmetro orientador das mudanças).

Como observado na seção anterior, a Análise Econômica do Direito não restringe sua abordagem empírica apenas a testes econométricos acerca do efeito econômico de normas jurídicas. Tanto esta abordagem teórica quanto o próprio método econométrico podem ser aplicados ao exame do Direito não como variável externa, mas como parte do ambiente institucional que condiciona as decisões dos agentes econômicos privados, gerando efeitos macro e microeconômicos.

À exceção das abordagens do tipo I, em todos os demais tipos foi possível identificar ao menos um artigo da amostra que demonstrasse preocupação com o tratamento de outros fatores que podem influenciar a ação individual e, desta forma, afetar a própria eficácia normativa. Este tipo de preocupação pode ser encontrado, por exemplo, em Deffains e Fluet (2008), um trabalho do tipo IV que analisa a relação entre "incentivos legais" (i.e: fornecidos por normas jurídicas que tornam os agentes responsáveis pelos danos por eles causados) e "incentivos normativos" (decorrentes de normas sociais) em situações onde o descumprimento da norma não é observável. Enquanto em abordagens dos tipos

*Box 4.17 – Deffains e Fluet (2008): Legal vs. Normative Incentives Under Judicial Error*

Na análise da relação entre incentivos legais e incentivos sociais em situações onde o descumprimento da norma não é observável, os autores desenvolvem um modelo econométrico para avaliar as diferenças entre o direito civil e o direito consuetudinário no que se refere ao uso dos conceitos (jurídicos) de culpa ou negligência.

Os autores observam a existência de múltiplos equilíbrios no modelo, indicando não ser possível determinar um único balanço para relação entre incentivos normativos e sociais.

A mesma questão, se analisada sob a ótica de uma abordagem do tipo I, estaria centrada não sobre a eficiência do ordenamento em si, mas sobre os efeitos de alterações normativas ou jurisprudenciais sobre o comportamento dos agentes (por exemplo, a inserção de novos componentes na caracterização de culpa) ou sobre a taxa de ocorrência dos comportamentos indesejados. Já análises do tipo III centrar-se-iam no papel do judiciário e das tendências jurisprudenciais como indutores do comportamento individual.

II e III este problema seria analisado do ponto de vista do arcabouço institucional, em uma análise do tipo IV o objeto da investigação é a norma em si (Box 4.17).

A distinção entre trabalhos empíricos que analisam o Direito como parte de

um ambiente institucional em nível macroeconômico (abordagens do tipo II) e aqueles que vêem o Direito como parte de um ambiente institucional que afeta decisões microeconômicas dos agentes (abordagens do tipo III) é mais sutil do que a simples mudança no plano de análise utilizado. Enquanto a primeira categoria de trabalhos não se preocupa com o exame os efeitos do ambiente institucional nas decisões individuais dos agentes econômicos (é assumida a hipótese de que os efeitos existem e são homogêneos o suficiente para se traduzirem em efeitos macroeconômicos observáveis), a segunda categoria de trabalhos preocupa-se em determinar de modo mais precisa os efeitos de determinadas instituições (ou alternativas institucionais) sobre a decisão microeconômica dos agentes<sup>188</sup>.

Abordagens do tipo III, nesse sentido, parecem mais próximas da tradução empírica das propostas apresentadas no capítulo anterior, embora não seja capazes de tornar a pesquisa efetivamente interdisciplinar essencialmente por não terem (ainda) substituído as hipóteses de racionalidade dos agentes econômicos por tratamentos alternativos que incorporem à análise a idéia de ação social econômica identificada como fundamental para a compreensão de não apenas como, mas de se, e em que condições, o Direito afeta as decisões individuais dos agentes econômicos.

Ginsburg (2000), criticando trabalhos da Análise Econômica do Direito que abordam a relação entre o ordenamento jurídico e o desenvolvimento econômico, destaca que a maior parte dos trabalhos acadêmicos enfatiza políticas, instituições e particularidades culturais mais do que a análise do ordenamento jurídico *per se*. De fato, de modo geral a teoria econômica não se dedica a investigar os motivos e condicionantes das decisões individuais. E não deveria.

---

<sup>188</sup> Wisser (ANO), por exemplo, ao examinar a criação de um mercado privado a partir da demanda dos consumidores por produtos "verdes", examina o papel de políticas legislativas e regulatórias específicas na construção destes mercados, buscando identificar aquelas que seriam percebidas (pelos agentes privados) como as mais (ou menos) favoráveis à expansão dos mesmos.

Em algumas situações, entretanto, é necessário não apenas reconhecer o Direito como variável relevante para a análise econômica, mas buscar compreender como é utilizado socialmente o Direito, do ponto de vista econômico. A necessidade desta compreensão foi identificada, do ponto de vista teórico, no capítulo anterior. Mas ela também se faz presente na pesquisa empírica.

Como observado ao longo deste capítulo, a pesquisa aplicada em Direito e Economia, por também não ser capaz de considerar o Direito como motivador de uma ação econômica social individual, não contribui plenamente para a superação de alguns dos obstáculos à pesquisa interdisciplinar identificados no primeiro capítulo.

A relação entre as abordagens aplicadas em Direito e Economia e as dificuldades para a construção de um diálogo interdisciplinar serão objeto de considerações mais detalhadas na próxima seção.

#### *4.4– Abordagens aplicadas e as dificuldades de construção de um diálogo interdisciplinar entre Direito e Economia*

Embora tanto o Direito quanto a Economia sejam ciências sociais e, dessa maneira, dedicadas em alguma medida ao estudo da ação individual, a construção de objetos comuns para a pesquisa interdisciplinar enfrenta alguns obstáculos. Em parte, a dificuldade decorre da existência de diferenças fundamentais na metodologia científica de cada disciplina.

À formalização matemática excessiva e imperialismo da Ciência Econômica opõe-se o formalismo teórico e isolacionismo da ciência jurídica. Ambas as ciências oferecem contribuições relevantes para o desenvolvimento das ciências sociais, mas a construção da interdisciplinaridade entre Direito e Economia na prática exige a superação de obstáculos não apenas como construção teórica, mas também no campo da pesquisa

empírica.

Dentre as quatro categorias de obstáculos gerais identificadas no primeiro capítulo deste trabalho, destacam-se as questões relacionadas à comunicação entre pesquisadores de disciplinas diferentes (em particular aquilo que foi identificado por Mello [2006] como “problemas de tradução” entre as disciplinas) e aquelas relacionadas a desafios de natureza científica e epistemológica (apontados, talvez, como o mais preocupante obstáculo à pesquisa interdisciplinar, em geral, observado).

No primeiro caso, a pesquisa empírica interdisciplinar pode ser prejudicada pela indução à utilização de termos semelhantes com significados distintos, o que pode levar, no limite, a resultados incoerentes ou inconsistentes entre si, sem que esta incoerência seja atribuída a problemas de comunicação.

O segundo grupo de obstáculos de natureza geral à pesquisa interdisciplinar aplicada, de natureza epistemológica, é mais relevante para a análise empírica. Isto porque se a premissa da análise interdisciplinar é a existência de problemas, situações ou objetos que, por sua natureza, não podem emergir da reflexão interna de cada uma das disciplinas, a construção de um objeto comum (ou a identificação de um recorte analítico que atenda a ambas as disciplinas envolvidas) torna-se essencial para o diálogo entre Direito e Economia. Para a superação desta questão é, como apontado no capítulo anterior, fundamental a compreensão das ações individuais como ações sociais e econômicas, o que permite a definição de um recorte analítico que seja capaz de tratar o Direito como parte integrante da ação econômica.

Nesse sentido, apenas uma abordagem do tipo V, que examine o direito como parte integrante do processo decisório do agente individual, é capaz de atender a esta necessidade. Tanto as abordagens que analisam o direito como parte do ambiente institucional (Tipos II e III) quanto aquelas que analisam o direito como variável ou objeto

de um modelo econômico (tipos I e IV), por tratarem a questão apenas sob a perspectiva econômica, parecem encontrar dificuldade na construção de um objeto verdadeiramente comum.

Foram identificados, também no primeiro capítulo, alguns obstáculos próprios à pesquisa jurídica e econômica integrada. Notadamente (no que se refere à pesquisa interdisciplinar aplicada), destacam-se os problemas relacionados ao recorte metodológico das disciplinas (apontada por Posner [2001] como um dos maiores problemas enfrentados por escolas de pensamento econômico que estudam as inter-relações entre direito e economia), problemas relacionados à aplicação do conceito de eficiência econômica como critério de escolha, a escolha de critérios de agregação das preferências individuais e problemas relacionados ao paradigma da racionalidade dos agentes econômicos.

Obstáculos relacionados ao recorte metodológico de cada disciplina geram impactos sobre a pesquisa aplicada especialmente no momento da definição do nível de análise apropriado para a observação do impacto de normas e políticas públicas sobre o comportamento social. A análise jurídica tradicional tende a analisar casos específicos ou representativos, o que pode colidir com a análise econômica baseada em hipóteses ou modelos testáveis elaborados a partir da observação da realidade e então testados empiricamente de forma agregada. Este pode ser um dos fatores que leva à dificuldade (mencionada por Geraldo, Fontainha e Veronese [2010] e por Salama [2008]) em “aceitação” do uso da análise empírica – associada pelos autores ao método econométrico – pela doutrina jurídica em geral. São particularmente vulneráveis a este tipo de problema abordagens do Tipo I e IV que, por sua própria natureza, são construídas a partir do recorte metodológico particular da teoria econômica.

Outra questão importante a ser considerada quando da pesquisa empírica

em Direito e Economia é a definição dos critérios adotados para a realização das escolhas normativas as quais a pesquisa aplicada propõe examinar. Em particular, é frequentemente questionada a adoção de critérios de eficiência alocativa como princípio orientador da ordem jurídica. Todos os tipos de abordagem identificados neste capítulo, à exceção do tipo V, deparam-se com esta questão. Isto porque a análise empírica de impactos de normas e instituições sobre a decisão individual, independente da forma como o Direito é introduzido na pesquisa, tem por parâmetro fundamental modelos preocupados com a eficiência econômica (não necessariamente alocativa) dos resultados observados. As abordagens empíricas observadas não são capazes de considerar o fato de que mudanças nas leis e instituições possuem, em geral, não apenas efeitos alocativos e distributivos mas, principalmente, possuem objetivos não exclusivamente alocativos. A pesquisa empírica em Direito (e, conseqüentemente, a pesquisa empírica interdisciplinar entre o Direito e qualquer outra ciência social) deve ser capaz de utilizar parâmetros de justiça e equidade em geral rechaçados pela Ciência Econômica.

Um terceiro grupo de obstáculos que nem todos os tipos de abordagens empíricas parecem ser capazes de superar refere-se à definição de critérios comuns de agregação das preferências individuais em preferências sociais. Esta é uma etapa anterior à análise empírica, mas necessária para a compreensão de como diferentes normas ou conjuntos de normas motivam ou alteram as decisões de uma sociedade. Este tipo de problema raramente é abordado (ou criticado) de forma direta (no que se refere aos trabalhos empíricos observados), mas parece ser particularmente importante para abordagens do tipo I (que examinam os efeitos de normas sobre variáveis macroeconômicas relevantes) ou II (que examinam problemas macroeconômicos a partir de uma perspectiva que considera o ambiente institucional – aí incluído o direito – como fator determinante para a compreensão e previsão do comportamento de variáveis

macroeconômicas relevantes).

Por fim, o paradigma da escolha racional parece ser também na pesquisa empírica uma barreira à construção de um diálogo comum entre o pensamento econômico e as demais ciências. A hipótese de racionalidade perfeita da economia representa uma diferença fundamental entre esta disciplina e a forma como demais ciências sociais refletem acerca das preferências e motivações por trás das ações individuais. Abordagens do tipo I e IV explicitamente parecem adotar esta hipótese (embora ela esteja presente também, em menor grau, em algumas abordagens do tipo III).

O quadro 4.5, abaixo, sintetiza a relação entre os obstáculos à pesquisa interdisciplinar em Direito e Economia e o tipo de abordagem empírica utilizado:

**Quadro 4.5: Relação entre os obstáculos à pesquisa interdisciplinar e os tipos de abordagem empírica**

| Obstáculos   | Tipo de abordagem |         |          |         |        |
|--|-------------------|---------|----------|---------|--------|
|  | Tipo I            | Tipo II | Tipo III | Tipo IV | Tipo V |
| <i>Gerais</i>  |                   |         |          |         |        |
| <i>Organização e coordenação</i>                           | n / a             | n / a   | n / a    | n / a   | n / a  |
| <i>Problemas de Comunicação</i>                            | n / a             | n / a   | n / a    | n / a   | n / a  |
| <i>Epistemológicos</i>                                     | X                 | X       | X        | X       | ✓      |
| <i>Avaliação dos resultados</i>                            | n / a             | n / a   | n / a    | n / a   | n / a  |
| <i>Específicos</i>   |                   |         |          |         |        |
| <i>Recorte metodológico</i>                                | X                 | n / a   | n / a    | X       | n / a  |
| <i>Conceito de eficiência econômica</i>                    | X                 | X       | X        | X       | ✓      |
| <i>Critérios de agregação das preferências individuais</i> | X                 | X       | n / a    | n / a   | n / a  |
| <i>Limites de aplicação da economia</i>                    | n / a             | n / a   | n / a    | n / a   | n / a  |
| <i>Paradigma da racionalidade</i>                          | X                 | n / a   | n / a    | X       | ✓      |

Nota:

*n / a* : O problema não se aplica de forma direta ou não apresenta correlação direta com o tipo de abordagem.

*X* : A abordagem diretamente não é capaz de superar o problema

*a* : A abordagem já dispõe de instrumentos para superar o problema.

É interessante observar a coincidência entre este resultado e aquele sintetizado no Quadro 2.4, apresentado no segundo capítulo deste trabalho. Embora não

tenha sido observada correlação exclusiva entre trabalhos da tradição da Análise Econômica do Direito e abordagens do tipo I, observa-se que ambas deparam-se praticamente com os mesmos obstáculos à pesquisa interdisciplinar.

A aplicação empírica de uma investigação interdisciplinar possui também obstáculos que lhe são particulares. Entretanto, não apenas para a pesquisa em Direito em si, mas particularmente para a pesquisa interdisciplinar em Direito e Economia é necessária a produção de dados empíricos que possam ser utilizados pelos pesquisadores. E esta produção deve ser relevante para o estudo planejado, oferecendo respostas necessárias a questões empíricas, ou apoio para demonstrações de argumentos empíricos relacionados a questões de jurídicas concretas.

Salama (2008) destaca que o teste último de uma proposição teórica é sua verificação empírica, e não sua elegância ou lógica interna. Esta evidência empírica pode ser utilizada tanto como ponto de partida da análise (orientando a construção das hipóteses gerais acerca do comportamento social dos agentes econômicos) quanto como ponto de chegada (como forma de contrastar o modelo desenvolvido com a realidade).

A construção de uma abordagem interdisciplinar empírica demanda da pesquisa jurídica no Brasil que esta abandone o formalismo intelectual que frequentemente caracteriza a análise jurídica “pura”. Como defende Veronese (2007), mais do que conhecer algumas técnicas, é necessário que a pesquisa empírica em direito e economia seja capaz de integrar-se ao processo cognitivo da atividade acadêmica (especialmente jurídica), ou seja, é necessário conjugar a pesquisa empírica ao debate teórico.

A pouca tradição pátria na construção de linhas de pesquisa jurídicas empíricas contribui, ainda, para dificultar a integração do Direito com as demais ciências sociais. Desta forma o desenvolvimento da pesquisa empírica em Direito é elemento central (e necessário) para a ampliação da interação do Direito com outras ciências sociais

no campo aplicado.

Conjugado com o imperialismo da Ciência Econômica, o dilema epistemológico encontrado na ciência jurídica torna impossível a integração de ambas as disciplinas em uma análise interdisciplinar, em Direito e Economia. A construção de uma abordagem interdisciplinar exige não apenas a reavaliação da forma como o Direito é “enxergado” pela pesquisa empírica em Economia, mas também a integração da idéia de pesquisa empírica em si no cotidiano do Direito.

Como apontado no capítulo anterior, a sociologia weberiana parece ter papel fundamental na construção de um campo de dialogo mutuo entre juristas e economistas. Em particular, as contribuições da socioeconomia podem auxiliar no desenvolvimento de pesquisas do tipo V, as quais são capazes de superar obstáculos identificados como fundamentais no início deste trabalho.

Um último grupo de obstáculos à pesquisa empírica interdisciplinar surgido no cenário nacional é a inexistência de metodologia e bases de dados que permitam testar a influência de outras esferas da vida e econômica no processo decisório dos agentes. Este obstáculo não é próprio da pesquisa interdisciplinar, sendo a ausência ou insuficiência de dados empíricos em geral um problema comum ao pensamento econômico heterodoxo como um todo.

A construção de pontes de mão-dupla entre as disciplinas, contudo, exige de ambas as disciplinas a compreensão do Direito não como mera norma formal, mas também em seu aspecto extra-estatal: normas jurídicas estatais convivem com acervos de diretrizes reconhecidas socialmente como imperativos (ainda que não sejam garantidos pelo Estado)<sup>189</sup>, e instituições extrajurídicas (costumes, tradições e normas sociais), sendo não apenas parte integrante do processo decisório dos agentes econômicos, mas também por eles

---

<sup>189</sup> Veronese (2007)

influenciado. Assim como a compreensão da ação econômica não deve ser feita de forma descolada do sistema jurídico que a afeta, também não é possível compreender o sistema jurídico em desatenção à sociedade que o interpreta cotidianamente.

Nem toda análise econômica exige a compreensão da ação econômica como ação social weberiana. E, em algumas situações é necessário compreender como as normas (jurídicas e sociais) são apropriadas socialmente. A principal motivação deste trabalho foi de que a construção de uma metodologia que apresentasse uma solução satisfatória para este desafio. Todavia, é importante notar que apenas a construção teórica da ação dos agentes econômicos é incapaz de realizar de modo satisfatório tal tarefa: a análise empírica é essencial para a análise da ação econômica social porque sem ela não é possível determinar como e porque a normatividade jurídica existente é (ou não) interpretada e seguida em cada sociedade.

## V – Conclusões e Perspectivas Futuras

O estudo da relação entre Economia e Direito é anterior ao surgimento da Ciência Econômica enquanto disciplina. Antes de Adam Smith estudar as razões da riqueza das nações, filósofos já haviam desenvolvido trabalhos que encaravam o comportamento humano como o resultado de uma escolha racional, utilizando ou não análises baseadas no cálculo dos custos e benefícios de políticas ou regras particulares, oferecendo desde conselhos práticos de política econômica a regras de comportamento habitual.

Economia e Direito, desde então, desenvolveram-se como disciplinas paralelas: o Direito ficou marcado por opções metodológicas que cada vez mais isolaram o *mainstream* jurídico das demais ciências; e a Economia optou, pelo menos em seu *mainstream*, por aproximar-se cada vez mais das ciências exatas.

Esta aproximação, entretanto, não foi “pacífica” e a Ciência Econômica experimentou, ao longo de sua evolução, debates que, com o passar do tempo, ficaram famosos. Desde a discussão entre David Ricardo e Thomas Malthus sobre a tendência natural da economia de mercado ao equilíbrio, a disciplina dividiu-se em incontáveis correntes, tendo a mais famosa divisão consolidado-se entre a ortodoxia e a heterodoxia, cisão que vai além de um puro debate axiomático para discutir a própria natureza da Economia e seu papel no campo das Ciências Sociais.

No que se refere à relação da Economia com o Direito, a disciplina foi também influenciada pelo debate centenário entre ortodoxia e heterodoxia sobre o papel da Ciência Econômica na análise da ação individual. Esta influência acabou por, também na pesquisa interdisciplinar, enviesar a compreensão acadêmica acerca do tema.

É comum, especialmente entre economistas do *mainstream*, a idéia (equivocada) de que a Escola de Chicago foi a primeira a sistematicamente estudar as interrelações entre Economia e Direito. Embora a história econômica indique que esta impressão está equivocada, diversos autores argumentam que a os trabalhos da Velha Economia Institucional e dos ramos do Direito que estudavam aspectos sociais e econômicos das normas (como o Realismo Jurídico), apesar de importantes, não chegam a configurar uma compreensão sistemática da lei através de um modelo baseado no comportamento dos indivíduos.

Outro fator que contribui para percepções muitas vezes equivocadas acerca das possibilidades e limites da análise interdisciplinar entre Economia e Direito é o que se poderia chamar de imperialismo da Análise Econômica do Direito. Carvalho e Mattos (2008), por exemplo, chegam a afirmar que a Ciência Econômica seria, “*de longe, a ciência social com mais êxito até hoje*”. Os autores, que tem formação em Direito (não em Economia), creditam tal “sucesso” justamente ao “*caráter empírico e forte matematização*” da Economia, que teriam transformado a disciplina em “*uma ciência no mais puro sentido da palavra, por ser capaz não apenas de descrever acuradamente seu objeto [a escolha individual] como também de prever, com razoável grau de precisão, o comportamento futuro desse mesmo objeto*”. Como eles muitos autores reduzem a Economia à escola neoclássica de pensamento econômico (embora não de forma tão explícita<sup>190</sup>).

Entretanto, nem a Economia se reduz à Escola Neoclássica nem tampouco a pesquisa interdisciplinar em Economia e Direito se reduz à Análise Econômica do Direito. De fato, como observado no início deste trabalho, a própria Análise Econômica do Direito situa-se mais no campo da pesquisa multidisciplinar do que no campo da

---

<sup>190</sup> Ver, por exemplo, Salama (2008) ou os trabalhos apresentados na III Conferência Anual da Associação Brasileira de Direito e Economia, realizada em outubro último.

interdisciplinaridade, caracterizando-se não pela interação entre duas disciplinas, mas pela aplicação de conceitos e modelos teóricos próprios de uma delas (a Economia) a problemas próprios da outra.

A economia neoclássica tende a reduzir a interação individual a mercados competitivos, e a Economia a uma teoria de escolhas individuais diante de recursos escassos. Seus modelos são construídos para serem válidos independentemente do período histórico, sociedade ou considerações específicas acerca do problema analisado. Como destaca Dallas (2003), embora este tipo de análise seja útil em alguns contextos, e freqüentemente adequada para o estudo de problemas e situações propriamente econômicas, torna-se, ao contrário daquilo proposto por Gary Becker, inadequada para a análise de decisões individuais em situações extra-mercado, em particular na análise de problemas que exigem a compreensão das relações mútuas entre o mundo real (da Economia) e o mundo normativo (do Direito).

Ao longo do primeiro capítulo deste trabalho foram discutidas e apresentadas as questões que devem ser superadas na construção de uma metodologia de análise interdisciplinar. Destacaram-se, além de obstáculos de natureza geral (comuns, portanto, à pesquisa interdisciplinar como um todo), obstáculos particulares à pesquisa em Economia e Direito, tendo sido identificadas cinco principais problemas: em relação ao recorte metodológico das disciplinas, ao conceito de eficiência econômica em si, à escolha de critérios de agregação das preferências individuais (necessária para a orientação de decisões normativas), à posição reducionista do *mainstream* da Economia em relação ao papel da disciplina e, finalmente, problemas relacionados ao paradigma da racionalidade dos agentes econômicos.

Dentre as questões identificadas, foram apontadas como principais obstáculos à pesquisa interdisciplinar em Direito e Economia a questão da

compatibilização do recorte metodológico das disciplinas, e a adoção de duas hipóteses centrais para a análise econômica: a utilização de conceitos de eficiência econômica como critério de escolha normativa e a adoção do paradigma da racionalidade individual como hipótese comportamental.

Note-se que tais obstáculos surgem não necessariamente quando da aplicação da teoria econômica ao exame da formação, estrutura, procedimentos e impacto econômico de normas e das instituições jurídicas, mas quando o estudo do papel das normas e sistemas jurídicos na vida econômica das sociedades envolve questionar se e por que os agentes individuais reagem a estas normas e sistemas.

Para isso, as contribuições de ambas as disciplinas devem ser, pelo menos em parte, mutuamente coerentes e compatíveis. Não se requer que Direito e Economia cheguem às mesmas conclusões, mas sim que cheguem a conclusões compatíveis entre si, sem que uma disciplina se sobreponha à outra ou que a pesquisa limite-se a emparelhar as análises. Para isso, deve-se buscar compatibilizar as contribuições de ambas as ciências na construção de uma metodologia que “enxergue” o direito como parte constitutiva das relações econômicas, estreitamente relacionado à natureza do sistema econômico (e não como algo externo a ele).

Se o primeiro capítulo da tese dedicou-se a investigar os obstáculos a ser superados para a pesquisa interdisciplinar, o capítulo seguinte propôs-se a identificar as possibilidades de pesquisa interdisciplinar já presentes na teoria econômica. Várias escolas de pensamento poderiam ser relacionadas dentre aquelas que, de alguma forma, tentam ir além da análise econômica “pura”, reconhecendo ou buscando integrar o Direito em sua análise. O segundo capítulo da tese destacou algumas abordagens que, ao longo das últimas décadas, não apenas construíram agendas de pesquisa bem-estruturadas como conferiram à relação entre Direito e Economia papel de destaque nas mesmas.

Assim, foram analisadas as contribuições da Economia Institucional, da Análise Econômica do Direito, da Nova Economia Institucional e da Sociologia Econômica na compreensão do efeito de leis, instituições e do sistema jurídico como um todo sobre a decisão individual dos agentes, questão fundamental para a determinação de em que medida as ações do mundo real se devem à existência de normas jurídicas que as orientam e de em que medida a existência de certas normas jurídicas é condição necessária (e/ou suficiente) para as ações reais.

E embora as abordagens hoje existentes, de fato, apresentem algumas soluções para os obstáculos à análise dos efeitos de sistemas normativos no âmbito econômico destes problemas, algumas lacunas permanecem em aberto e poderiam ser, como argumentado no terceiro capítulo, supridas pelo resgate das contribuições de Weber às relações entre as esferas jurídica e econômica.

A análise weberiana é capaz de fornecer ferramentas de análise para a compreensão dos efeitos das normas sobre comportamentos humanos, o que, conforme argumentado ao longo do terceiro capítulo, é a chave para a integração, à teoria econômica, de considerações acerca da capacidade de a ordem jurídica efetivamente motivar as ações do mundo real, em particular graças à noção de ação econômica social. Em “*Economia e Sociedade*”, Weber propõe um rompimento do isolamento da ciência jurídica em relação à outras ciências sociais, em particular a Economia, e fornece os instrumentos para a efetivação deste rompimento.

O capítulo, assim, analisa o conceito de ação social como ponto de partida para a integração dos planos de análise jurídico e econômico. Em seguida, indica como o conceito weberiano de racionalidade substantiva pode constituir um meio termo entre a racionalidade econômica e a parte da análise jurídica que a rejeita.

Um problema fundamental (para o qual a Análise Econômica do Direito

parece oferecer poucas soluções) é o problema da investigação da eficácia das normas e da ação estatal na conformação da ação individual. Esta questão, fundamental por exemplo para a análise e formulação de políticas públicas, pode beneficiar-se do exame do papel das tradições, normas sociais e ordem jurídica nas economias capitalistas. Este exame, em conjunto com os avanços da Economia Institucional (em particular as relações de causalidade *downward* e *upward*) pode auxiliar a melhor compreensão de como e por que as regras são seguidas, e qual seu efeito sobre o comportamento dos indivíduos. Em particular no que se refere ao papel do Estado e sua capacidade de regular a ação econômica através da difusão de valores, são apresentadas contribuições que devem ser consideradas quando do desenho de políticas e mecanismos institucionais baseados em esquemas de incentivo.

Investigar se e por que indivíduos obedecem a comandos legais exige, ainda, a compreensão das relações causais entre a norma jurídica e a ação econômica, questão tomada como dada pela análise econômica tradicional (que assume uma causalidade direta e inequívoca entre a promulgação de normas jurídicas e sua capacidade de determinar a ação individual). As contribuições examinadas neste trabalho permitem identificar mecanismos através dos quais as normas jurídicas influenciam a ação econômica (e vice-versa) além da hipótese de agentes maximizadores de utilidade proposta pela economia tradicional (e refletida na Análise Econômica do Direito).

Adicionalmente, a sociologia econômica permite que o pesquisador interdisciplinar supere a idéia de causalidade unívoca usualmente adotada pela análise econômica, examinando a norma jurídica como causa ou efeito das regularidades do comportamento dos agentes econômicos. O exame da causalidade entre normas e a ação econômica, entretanto, exige que o Direito seja compreendido também como uma instituição sócio-econômica.

Note-se que não são todos os problemas econômicos que necessitam (ou beneficiam-se) de uma perspectiva interdisciplinar. Três tipos de problema podem, todavia, beneficiar-se dela: a investigação de se as ações do mundo real se devem à existência de normas jurídicas que as orientam, em que medida a existência de normas jurídicas é condição necessária (e/ou suficiente) para as ações reais, e se as mesmas criam condutas regulares desejadas pelos tomadores da decisão normativa.

A primeira questão pode ser aplicada, por exemplo, tanto na análise dos efeitos de normas destinadas a incentivar comportamento específicos, como políticas de incentivo à pesquisa, políticas industriais, dentre outras. O segundo tipo de problema refere-se à análise da eficácia econômica de normas (por exemplo, ao investigar se e por que normas de proteção à propriedade intelectual incentivam o desenvolvimento tecnológico).

Tradicionalmente o debate acerca da adoção ou não de determinada política pública<sup>191</sup> é centrado em sua eficiência (frequentemente em sua eficiência alocativa, embora especialmente nos tratamentos jurídicos da questão a eficiência da Administração aproxime-se da eficiência produtiva). Políticas públicas são abordadas a partir de seus resultados e processos.

O referencial teórico da Economia Institucional (Velha e Nova) permitiu a construção de uma abordagem distinta, ao estruturar um quadro teórico de referência para integração de elementos até então desconsiderados na análise econômica tradicional, baseado na comparação das diversas formas organizacionais e suas respectivas capacidades em economizar custos de transação, na identificação das características, atributos e mecanismos particulares das políticas públicas.

---

<sup>191</sup> Em seu sentido amplo, ou seja, todo o conjunto de ações do Estado direcionado para uma meta de interesse coletivo. Nesse sentido, o termo “políticas públicas” não se restringe apenas a políticas ditas sociais, mas também às políticas macroeconômicas, industriais, de concorrência, dentre outras, podendo toda a atuação estatal na economia ser entendida como uma política pública (Comparato, 1997).

A proposta interdisciplinar sugerida neste trabalho permitiria abordar a questão integrando elementos jurídicos e econômicos de análise na identificação de como as regras jurídicas que regem o funcionamento das organizações do Estado delimitam as alternativas decisórias dos agentes envolvidos e, assim, contribuem para definir um padrão de racionalidade da ação diverso daquele encontrado entre agentes do setor privado

Uma questão distinta é a análise do impacto do aparato estatal em decisões tipicamente econômicas, como, por exemplo, decisões de investimento. Diversos autores já reconheceram (e estudaram, em alguma medida) este problema. Com frequência, entretanto, tais análises tem como resultado a atribuição a determinadas características dos sistemas jurídico-institucionais de cada sociedade a responsabilidade pelo sucesso ou fracasso de uma economia. Tais trabalhos resultam na identificação de normas e instituições “mais adequadas” para a promoção de determinados objetivos econômicos (crescimento de uma economia). É em parte com base nessa literatura que algumas agências multilaterais sustentam a necessidade de reforma em sistemas judiciais e no aparato institucional de países desenvolvidos e em desenvolvimento. Tais conclusões, entretanto, desconsideram que normas (ou mesmo conjuntos de normas) fazem parte de um sistema jurídico integrado construído pela sociedade. A perspectiva sugerida neste trabalho pode ser o ponto de partida para a pesquisa econômica ir além da mera constatação de que mudanças institucionais alteram (ou devem alterar) as decisões dos agentes.

A efetividade das sugestões apresentadas para a construção de uma agenda de pesquisa interdisciplinar exige, ainda, que sejam investigadas as possibilidades empíricas da integração sugerida. Esta tarefa é o objeto do quarto e último capítulo deste trabalho, que apresenta uma investigação e análise crítica da literatura empírica em Economia e Direito.

Como observado no quarto capítulo, contudo, a análise empírica pode

enfrentar obstáculos que lhe são próprios ao mesmo tempo em que não consegue fugir daqueles delimitados pelas escolhas teóricas que delineiam a análise aplicada. Se a Ciência Econômica, na busca pela construção de uma análise cada vez mais matematizada, adotou postura imperialista em relação às demais ciências sociais, a pesquisa jurídica parece ainda opor fortes resistências à pesquisa empírica.

A construção de uma abordagem interdisciplinar exige não apenas a reavaliação da forma como o Direito é “enxergado” pela pesquisa empírica em Economia, mas também a integração da idéia de pesquisa empírica em si no cotidiano do Direito. Para tanto, é necessário superar a observada inexistência de metodologia e bases de dados que permitam testar a influência de outras esferas da vida e econômica no processo decisório dos agentes.

Este trabalho mapeou os obstáculos à pesquisa interdisciplinar em Economia e Direito e indicou caminhos para a superação de obstáculos não apenas teóricos, mas também empíricos. Uma conclusão possível é que as possibilidades de pesquisa futura são amplas, mas ainda exigem um aprofundamento das questões apresentadas. Espera-se que este trabalho possa constituir a fundação deste empreendimento.

## Bibliografia

- ALCHIAN, A. "Some Economics of Property Rights". Il Politico, 816-829. 1965, reimpresso em Alchian, A. "Some Economics of Property Rights, Economic Forces at Work". Indianapolis, Liberty Press, 127-149. EUA, 1977.
- ALLSOPP, V. (1997). *Economics, canonizing discourse and the case for interdisciplinarity*. Journal of Contemporary European Studies. Vol. 5 (11), páginas 83 – 103.
- ARAÚJO, F. R. S. (2004) *A pesquisa interdisciplinar na graduação em administração: um estudo sobre condições para sua prática nas IES de Pernambuco*. Dissertação (Mestrado em Administração) – Centro de Ciências Sociais Aplicadas, Universidade Federal de Pernambuco, Recife, 2004.
- ARIDA, P. (2005). A Pesquisa em Direito e Economia: em torno da historicidade da norma. In ZYLBERSZTAJN, D. & SZTAJN, R. (orgs.), *Direito e Economia*. Rio de Janeiro, Elsevier (pp 60-73)
- AZEVEDO, P. F. (2000). Nova Economia Institucional: Referência Geral e Aplicações para a Agricultura. *Agric. São Paulo, SP, 47(1):33-52, 2000*.
- BARON, J.N.; Hannan, M. T. (1994), *The impact of Economics on Contemporary Sociology*, Journal of Economic Literature. Setembro 1994. Vol 32, páginas 1111-1146.
- BECKER, G. (1976) "The Economic Approach to Human Behavior". University of Chicago Press. EUA.
- BLAUG, Mark, *The Methodology of Economics - or How Economists Explain*. Cambridge University Press. Cambridge, Reino Unido, 1980; in PEARSON, Heath. *Origins of Law and Economics - The Economists' New Science of Law*.
- BOBBIO, N. (1989). *Teoria do Ordenamento Jurídico*. Brasília, Editora UNB.
- BOUCKAERT, B. e DE GEEST, G. (eds) (2000). *Encyclopedia of Law and Economics. Volume 1: The History and Methodology of Law and Economics*. Cheltenham: Edward Elgar.
- BRENNER, R. (1980) *Economics: An Imperialist Science?* The Journal of Legal Studies, Vol. 9 (1). Jan, 1980, páginas 179-188.
- CALABRESI, G.. "Some Thoughts on Risk-Distribution and the Law of Torts". *Yale Law Journal*, pp. 499-553. EUA, 1961.
- CALABRESI, Guido. *The Cost of Accidents: A Legal and Economic Analysis*. New Haven: Yale University Press, 1970, pp. 17-18.
- CAMPBELL, D. T., "Ethnocentrism of disciplines and the fish-scale model of omniscience," In S. J. Derry, C. D. Schunn, and M. A. Gernsbacher, (Eds.) *Interdisciplinary Collaboration: An Emerging Cognitive Science*. Mahwah: Lawrence-Elrbaum, 2005, pp. 3-23.
- CASTELAR, A (2003). *Direito e Economia num Mundo Globalizado: Cooperação ou Confronto?*

- COASE, R. (1978) *Economics and Contiguous Disciplines*. The Journal of Legal Studies, Vol. 7 (2). Jun. 1978, páginas 201-211.
- COASE, R. “*The Problem of Social Cost*”, Journal of Law and Economics, 1-44. EUA, 1960.
- COELHO, Cristiane de Oliveira. (2007). A Análise Econômica do Direito enquanto Ciência: uma explicação de seu êxito sob a perspectiva da História do Pensamento Econômico. UC Berkeley: Berkeley Program in Law and Economics. Disponível em <http://escholarship.org/uc/item/47q8s2nd>
- COMMONS, J. R. (1931) *Institutional Economics*. American Economic Review, vol. 21, pp.648-657.
- COMMONS, John R. (1924), *Legal Foundations of Capitalism*, New York, Macmillan. Reprinted, Clifton, NJ, Augustus M. Kelley, 1974.
- COMMONS, John R. (1925), ‘Law and Economics’, **34** *Yale Law Journal*, 371-82.
- CONCEIÇÃO, O.A.C. (2002). *Instituições, Crescimento e Mudança na Ótica Institucionalista*. FEE, Porto Alegre.
- COOTER, R. & ULEN, T. “*Law and Economics*”. Ed. Harper Collins Publishers. EUA, 1988.
- COOTER, R. (2005) *The Confluence of Justice and Efficiency in Economic Analysis of Law* in PARISI, Francesco e ROWLEY, Charles (eds.) *The Origins of Law and Economics, Essays by the Founding Fathers*, Edward Elgar Publishing, Inc., 2005, pp. 222-240.
- COOTER, R., Law and the Imperialism of Economics: An Introduction to the Economic Analysis of Law and a Review of the Major Books, *UCLA L. Rev.* v. 29, 1982, p. 1260.
- COOTER, R.D. & RUBINFELD, D.L. (1989). *Economic Analysis of Legal Disputes and Their Resolutions*. Journal of Economic Literature, vol. XXVII, pp 1067-1097, setembro. (IE)
- CORDATO, Roy. E. (1992). *Welfare Economics and Externalities in an Open-Ended Universe: A Modern Austrian Perspective*. Boston: Kluwer.
- CRESPI, G.S. (1998). *exploring the communication gambit: an Austrian approach to the economic analysis of law*. Notre Dame Law Review, n. 73. Páginas 315-383.
- DEFFAINS B. & KIRAT, T., eds. (2001). *Law and Economics in Civil Law Countries*. Amsterdam, Elsevier Science
- DINIZ, M. H. (2003). *A ciência jurídica*. São Paulo: Saraiva.
- DIXIT, A. (1996) *The Making of Economic Policy: A Transaction Cost Politics Perspective* MIT Press, Cambridge, MA.
- DUXBURY, N. *Patterns of American Jurisprudence*. Chapter 05. Clarendon Press, Oxford. Reino Unido, 1995, in MERCURO, N. e MEDEMA, S.G.. *Economics and the Law: From Posner to Post-Modernism*. Princeton University Press. New Jersey, EUA, 1997.
- DWORKIN, R. M. (1980) *Is Wealth a Value?* Journal of Legal Studies. Vol. 9 (2), Mar.

- 1980, pp. 191-226.
- DWORKIN, R. M. (1980) *Why Efficiency?*. Hofstra Law Review. Vol 8 (3). 1980, pp. 563 – 590.
- EDELMAN, L. B. e SUCHMAN, M. (1997) ‘The Legal Environments of Organizations’. *Annual Review of Sociology*,23,479-515.
- ELLICKSON, R. “*Bringing Culture and Human Frailty to Rational Actors: A Critique of Classical Law and Economics*”. Chicago-Kent Law Review, 65, no. 1. EUA, 1989; in MERCURO, N. e MEDEMA, S.G.. *Economics and the Law: From Posner to Post-Modernism*. Princeton University Press. New Jersey, EUA, 1997.
- EPSTEIN, R. A.(2005) *The economist in spite of himself*. In Parisi, F.; Rowley, C.K. The Origins of Law and Economics. Essays by the Founding Fathers. Edward Elgar: Cheltenham, UK.
- FARIA, J.E. (1993) *Direito e Economia na Democratização Brasileira*. Ed. Malheiros. São Paulo.
- FERNANDEZ, Atahualpa. *Direito e natureza humana : para além de toda dúvida razoável*. Boletim Jurídico, Uberaba/MG, a. 4, no 187. Disponível em: <<http://www.boletimjuridico.com.br/doutrina/texto.asp?id=1421>> Acesso em: 23 de agosto de 2009.
- FERRAZ JÚNIOR, T. S. (1999) *Introdução ao Estudo do Direito*. São Paulo: Atlas.
- FRAGOSO, A. R. ;RIBEIRO FILHO, J. F.; LIBONATI, J.J. (2006) *Um estudo aplicado sobre o impacto da interdisciplinaridade no processo de pesquisa dos doutores em Contabilidade no Brasil*. Revista Universo Contábil, Blumenau, vol 2 (1), páginas 103-112, jan./abr., 2006.
- FRIEDMAN, Milton. *Essays in Positive Economics. Part I - The Methodology of Positive Economics*. University of Chicago Press (1953), 1970, pp. 3-43
- FURUBOTN, E. G.; RICHTER, R. (1991). *The New Institutional Economics: An Assessment*. In Furubotn, E. G.; Richter, R. The New Institutional Economics. College Station, Texas: A&M Press.
- GLACHANT, J. M. e BROUSSEAU, E. (2002) “*Contract Economics and the Renewal of Economics*”. In Glachant J. M.; Brousseau E. (orgs.) *The Economics of Contracts: Theories and Applications*. New York, EUA: Cambridge University Press.
- GONÇALVES, A.O. ; REMENCHE, M.L.R. (2008) *Interdisciplinaridade, subjetividade e senso comum: para uma ampliação dos horizontes metodológicos*. Anais do VII Congresso Nacional de Educação – EDUCERE: formação de professores – edição internacional. Curitiba, 06 a 09 de outubro.
- GONÇALVES, Everton das Neves, & STELZER, Dra. Joana. (2007). *O Direito e a Ciência Econômica: a possibilidade interdisciplinar na contemporânea Teoria Geral do Direito*. UC Berkeley: Berkeley Program in Law and Economics. Retrieved from: <http://escholarship.org/uc/item/39q6m55k>
- Dallas, L. L. (2003). *Law and Socio-Economics in Legal Education*. Public Law and Legal Theory Research Paper n. 50 – Escola de Direito da Universidade de San Diego.

Disponível em <http://ssrn.com/abstract=417241>

- GRANOVETTER, M. 1990. The Old and the New Economic Sociology: A History and an Agenda. In R. Friedland & A. F. Robertson (eds.), *Beyond the Market Place: Rethinking Economy and Society*, pp. 89-112. New York: Aldine de Gruyter.
- GRANOVETTER, M. S. (1985) *Economic action and social structure: the problem of embeddedness*. *American Journal of Sociology*, v.91, p.491-501.
- HABERMAS, Jürgen. *Direito e democracia: entre facticidade e validade*. Trad. Flávio Beno Siebeneichler. V. I. Rio de Janeiro: Tempo Brasileiro, 1997, p. 50.
- HARRISON, J. L. (1999) *Law and Socioeconomics*. *Journal of Legal Education*, Junho 1999. (completar referência)
- HARRISON, Jeffrey L. (1999). *Law and Socioeconomics*. *Journal of Legal Education*. June, 1999
- HAUSMAN, D.M. (1992) *The Inexact and Separate Science of Economics* Cambridge, Cambridge University Press.
- HIRSCH, W.Z. (1997) *Law and Economics: An Introductory Analysis*. Em MERCURO, N. e MEDEMA, S.G. *Economics and the Law: From Posner to Post-Modernism*. Princeton University Press. New Jersey, EUA, 1997.
- HIRSCH, W.Z. *Law and Economics: Na Introductory Analysis*. 2ª ed. Boston: Academic Press, 1988, in MERCURO, N. e MEDEMA, S.G. *Economics and the Law: From Posner to Post-Modernism*. Princeton University Press. New Jersey, EUA, 1997.
- HODGSON, G. (1994) *Institutionalism, 'Old' and 'New'*, in Hodgson, Geoffrey; Samuels, Warren; Tool, Marc (ed.) The Elgar Companion to Institutional Evolutionary Economics, vol. 1, Aldershot, Edward Elgar, 397-402.
- HODGSON, G. (1998) *The approach of institutional economics*. *Journal of Economic Literature*. Vol 36, 166-192.
- HODGSON, G. (2000) *What is the Essential of Institutional Economics?* *Journal of Economic Issues*. vol. 34, no. 2, June.
- HODGSON, G. (2004) *The Evolution of Institutional Economics: Agency, Structure and Darwinism in American Institutionalism*. Routledge, London.
- HODGSON, G.M. (2005) *Institutions and Economic Development: Constraining, Enabling and Reconstituting*. In: DE PAULA, S.; DYMSKY, G. (orgs.). Reimagining Growth. Towards a Renewal of Development Theory. Londres: Zed Books, Cap. 4.
- HODGSON, Geoffrey M., *Economics and Institutions: A Manifesto for a Modern Institutional Economics*, 178, 248-49, 253 (1988).
- HOLMES, Oliver Wendell. *The Path of the Law*. *Harvard Law Review*, 457-478, 1897, in MACKAAY, Ejan. *History of Law and Economics*.
- INGHAM, G. (1996) *Some recent changes in the relationship between economics and sociology*. *Cambridge Journal of Economics*. Vol 20, páginas 243-275.
- JANTSCH, E. (1972). "Towards Interdisciplinarity and Transdisciplinarity in Education

and Innovation”. In *Problems of Teaching and Research in Universities*, OECD. Páginas 97-121.

- KALBERG, Stephen. Max Weber's Types of Rationality: Cornerstones for the Analysis of Rationalization Processes in History. *The American Journal of Sociology*, Vol. 85, No. 5 (Mar., 1980), pp. 1145-1179 Chicago, The University of Chicago Press.
- KELSEN, H. (2003) *Teoria pura do Direito*. Tradução de João Baptista Machado. São Paulo: Martins Forense, 2003. (1ª edição em inglês, 1945).
- KERKMEESTER, Heico. *Methodology: General*. Encyclopedia of L&E
- KIRAT, T (1999). *Economie du Droit*. Paris, La Découverte.
- KIRAT, T. & SERVERIN, E., orgs. (2000). *Le Droit dans l'Action Économique*. Paris, CNRS.
- KITCH, E.W. (1983a). *The Fire of Truth: A Remembrance of Law and Economics at Chicago – 1932-1970*. *Journal of Law and Economics*, vol. 26. Abril 1983, páginas 163-233.
- KITCH, E.W. (1983b). *The Intellectual Foundations of 'Law and Economics'*. *Journal of Legal Education*, vol. 33. Junho 1983, páginas 184-196.
- KLEIN, J. T. (1990) *Interdisciplinarity: history, theory and practice*. Detroit: Wayne State University Press.
- KLEIN, P. G. (2000). *New Institutional Economics*. In . In Bouckaert, B. e De Geest, G. (eds). Encyclopedia of Law and Economics. Volume 1: The History and Methodology of Law and Economics. Cheltenham: Edward Elgar.
- KNACK, S. e KEEFER P. (1995), *Institutions and Economic Performance: Cross country tests using alternative institutional measures*. *Economics and Politics* 7, 207–227.
- KREPS, D. M.. *A Course in Microeconomic Theory*. Princeton University Press. EUA, 1990.
- LAKATOS, E. M.; MARCONI, M. A. (2003) *Técnicas de pesquisa*. 5 ed. São Paulo: Atlas.
- LEVINE, Donald N. *Rationality and Freedom: Weber and Beyond*. *Sociological Inquiry*. Volume 51 Issue 1, Pages 5 – 25 (1981)
- LEVY, B; SPILLER, P. T. (1994) *The institutional foundations of regulatory commitment: a comparative analysis of telecommunications regulation*. *Journal of Law, Economics, and Organization*, v.10, n2, p. pp. 201-246,.
- MACKAAY, E. (2000) *History of Law and Economics*. In Bouckaert, B. e De Geest, G. (eds). Encyclopedia of Law and Economics. Volume 1: The History and Methodology of Law and Economics. Cheltenham: Edward Elgar.
- MAS-COLELL, A., WHINSTON, M. & GREEN, J. “*Microeconomic Theory*”. Oxford University Press, New York. EUA, 1995.
- MEDEMA, S. G.; MERCURO, N.; SAMUELS, W. J. (2000). *Institutional Law and Economics*. In Bouckaert, B. e De Geest, G. (eds). Encyclopedia of Law and Economics. Volume 1: The History and Methodology of Law and Economics.

Economics. Cheltenham: Edward Elgar.

- MELLO, M. T. L. (2002). “*Notas sobre a relação entre Direito e Economia*”. Mimeo.
- MELLO, M. T. L. (2006). *Direito e Economia – perspectivas da interdisciplinaridade*. Apresentado no debate O Ensino da Análise Econômica do Direito, promovido pelo CEDEO (Centro de Estudos de Direito, Economia e Organizações), na série de Diálogos FEA-São Francisco/USP. São Paulo, 08/06/2006.
- MELLO, M. T. L. (2007). *Direito e Economia das Organizações Públicas – uma análise da perspectiva dos custos de transação*. “II Research Workshop on Institutions and Organizations”. São Paulo, 02 a 04 de Setembro. Disponível em <http://www.fea.usp.br/iirwio/>.
- MELLO, M. T. L. (2006). *O Ensino da Análise Econômica do Direito*. Artigo apresentado na série de Diálogos FEA-SFrancisco/USP. São Paulo, 08/06/2006, promovido pelo Centro de Estudos de Direito, Economia e Organizações (CEDEO).
- MELLO, M. T. L. (2006). *Direito e Economia – perspectivas da interdisciplinaridade*. Apresentado no debate O Ensino da Análise Econômica do Direito, promovido pelo CEDEO (Centro de Estudos de Direito, Economia e Organizações), na série de Diálogos FEA-São Francisco/USP. São Paulo, 08/06/2006.
- MELLO, M. T. L.; PERO, V.; e BORGES, H. (2006). *Análise de Políticas Públicas – uma abordagem interdisciplinar aplicada às políticas de educação*. Projeto “Avaliação de políticas públicas: uma abordagem interdisciplinar”, financiado pelo CNPQ. Versão de Maio/2005 – Mimeo.
- MELLO, M.T.L. e BORGES, H. (2008). COLOCAR REFERÊNCIA DO ARTIGO DO WORKSHOP.**
- MERCURO, N. e MEDEMA, S.G. (2006). *Economics and the Law: From Posner to Postmodernism and Beyond*. Princeton University Press. New Jersey, EUA.
- MERCURO, Nicholas (1989b), ‘Toward a Comparative Institutional Approach to the Study of Law and Economics’, in Mercurio, Nicholas (ed.), *Law and Economics*, Boston, Kluwer Academic Publishers, 1-26.
- MOE, T. (1999) The Politics of Structural Choice: Toward a Theory of Public Bureaucracy. *Apud* Williamson, O. “*Public and Private Bureaucracies: A Transaction Cost Economics Perspective*”. *Journal of Law, Economics and Organization*, Oxford University Press. Vol. 15(1), Abril, pgs 306-342.
- NEALE, W. (1987) *Institutions*. *Journal Economic Issues*. vol. 21, no. 23, September.
- NEE, Victor. *New Institutionalism: Economic and Sociological*. Handbook for Economic Sociology, edited by Smelser, Neil; Swedberg, Richard. July 2003.
- NEGREIROS D, S. (2005) *Estado e economia: uma falsa oposição*. *Revista Autor*, n. 20, fev. 2003. Disponível em: [http://www.revistaautor.com.br/artigos/2003/W20/EXT\\_20f.shtml](http://www.revistaautor.com.br/artigos/2003/W20/EXT_20f.shtml). Acesso em junho de 2005.
- NISSANI, M. (1995) “*Fruits, salads, and smoothies: a working definition of*

- interdisciplinarity.*" Journal of Educational Thought. Vol 26 (2). Páginas 121-128.
- NOBRE, M. (2003). Apontamentos sobre a pesquisa em Direito no Brasil. In *Novos Estudos*, n. 66 (145-154). CEBRAP, julho.
- NOGUEIRA, Antonio Adias . Teoria da Escolha Pública. Texto auxiliar do curso "Economia e Gestão do Setor Público", Aula 17. Disponível em [http://novosolhos.com.br/site/arq\\_material/13594\\_14669.pdf](http://novosolhos.com.br/site/arq_material/13594_14669.pdf)
- NORTH, D (1992). *Transaction costs, institutions, and economic performance*. San Francisco: ICA Press, 1992.
- NORTH, D. C. (1996) *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- NORTH, D. C.. *Institutions*. Journal of Economic Perspectives, v. 5, n. 1, p. 97-112.
- NORTH, D. C. (2004)*Economic Performance through Time*. Nobel Prize Lecture; Palestra proferida em 09 de dezembro de 1993. Disponível em <http://www.nobel.se/economics/laureates/1993/north-lecture.html> (acesso em agosto de 2004).
- NOVAES, Walter (2008). *A Pesquisa em Economia no Brasil: Uma Avaliação Empírica dos Conflitos entre Quantidade e Qualidade*. RBE Rio de Janeiro v. 62 n. 4/ p. 467–495 Out-Dez 2008.
- OLIVEIRA, R. G. (2004) *Análise de Desempenho Regulatório: Lições da Experiência Britânica na Indústria de Eletricidade*. Tese de Doutorado. 412f. 2004. COPPE/Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro.
- OLIVEIRA, S. (2002). *Metodologia científica aplicada ao direito*. São Paulo: Pioneira Thomson Learning.
- OLSON, D. M. (1965) *The Logic of Collective Action*. Cambridge, Mass: Harvard University Press.
- PARISI, F. (2005). *Methodological debates in law and economics: the changing contours of a discipline*. In Parisi, F.; Rowley, C.K. The Origins of Law and Economics. Essays by the Founding Fathers. Edward Elgar: Cheltenham, UK.
- PEARSON, H. (1997) *Origins of Law and Economics - The Economists' New Science of Law*, Cambridge University Press. Cambridge, Reino Unido.
- PEREIRA, P.T. (1997) "A teoria da escolha pública: uma abordagem neo-liberal?". In *Análise Social*, vol. XXXII (141), p. 419-442.
- POLINSKY, M. (1989). *An Introduction to Law and Economics*. Little Brown, 2<sup>a</sup> edição. EUA.
- PONDE, J. L. (2005). *Instituições e Mudança Institucional: Uma Abordagem Schumpeteriana*. Revista EconomiA. Brasília (DF), v.6, n.1, p.119–160, jan./jul.

- POSNER e PARISI (2002).
- POSNER, R. *Economic Analysis of Law*, 6ª Edição. Little Brown. EUA, 2003.
- POSNER, R. (1975). “*The Economic Approach to Law*”. *Texas Law Review*, 757-782. EUA.
- POSNER, R. (1987). *The Law and Economics Movement*, in “*American Economic Review*”, 77(2):01-14, EUA.
- POSNER, R. (2001) *Frontiers of Legal Theory*. Harvard University Press, EUA.
- POSNER, R. A. (1997) *The Future of the Law and Economics Movement in Europe*. *International Review of Law and Economics*, vol. 17, págs. 3-14.
- POSNER, R. A., *The Economics of Justice*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1983).
- POSNER, R. A., *The Problems of Jurisprudence*, Harvard University Press, 1990, p. 375.
- POSNER, Richard (2009). *Law and Economics*. In IVR Encyclopedia of Jurisprudence, Legal Theory and Philosophy of Law. Disponível em <http://ivr-enc.info/index.php?title=Law and Economics - Main Entry>
- POSSAS, M. L. (1997) *A Cheia do Mainstream. Comentário Sobre os Rumos da Ciência Econômica*. *Revista Economia Contemporânea*, Rio de Janeiro, vol. 1 (1), páginas 13-37.
- RAMOS, J. M. R.. *Lionel Robins: Contribuições para a Metodologia da Economia*. São Paulo: Editora da Universidade de São Paulo, 1993.
- RAUD-MATTEDI, C. (2005) *A Construção Social do mercado em Durkheim e Weber: análise do papel das instituições na sociologia econômica clássica*. *Revista Brasileira de Ciências Sociais*, Vol. 20 nº. 57. Fevereiro/2005.
- RAWLS, J. *Uma Teoria da Justiça*. São Paulo: Martins Fontes, 2002.
- REALE, M. *Teoria Tridimensional do Direito*, 5ª ed., Editora Saraiva, São Paulo, 2003.
- REALE, M.. (2001) *Lições Preliminares de Direito*. São Paulo: Saraiva. 25ª edição.
- REIS, J. O (1998) *Institucionalismo Económico: crônica sobre os saberes da economia*. Aula apresentada nas Provas de Agregação na Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra, realizadas em 7 de Julho de 1998. Disponível em [www.ces.uc.pt/jr/publics/instits/1999institecon.pdf](http://www.ces.uc.pt/jr/publics/instits/1999institecon.pdf).
- RINGER, Fritz K. *A Metodologia de Max Weber, Unificação das Ciências Culturais e Sociais*. Tradução de Gilson Neves Cardoso de Souza. São Paulo: Editora da Universidade de São Paulo.
- RODRIK, D. (2004). *Industrial Policy for the twenty-first century*. Disponível no site [www.ksg.harvard.edu/rodrik](http://www.ksg.harvard.edu/rodrik)
- ROTHBARD, M. N. (1976). *New Light on the Prehistory of the Austrian School*. In The Foundations of Modern Austrian Economics, Sheed & Ward, Kansas City 1976, pp. 52-74.
- ROWLEY, C. K. (2005) *An intellectual history of law and economics: 1739-2003*. In Parisi, F.; Rowley, C.K. The Origins of Law and Economics. Essays by the Founding Fathers. Edward Elgar: Cheltenham, UK.

- ROWLEY, Charles K. (1989), 'Public Choice and the Economic Analysis of Law', in Nicholas Mercurio (ed.), *Law and Economics*, Boston, Kluwer Academic Publishers, 123-173.
- RUTHERFORD, M. (2001) *Institutional Economics: Then and Now*. The Journal of Economic Perspectives, Vol. 15 (3). Páginas 173-194.
- RUTHERFORD, M. (1989) *What is wrong with the new institutional economics (and what is still wrong with the old)* Review of Political Economy, Volume 1, Issue 3 Novembro de 1989. Páginas 299 – 318.
- SALAMA, B. M. (2007) *O que é “Direito e Economia”? Uma introdução à epistemologia da disciplina para o Estudante, o Profissional e o Pesquisador em Direito*. Artigo Direito GV (Working Paper) 3, novembro de 2007. Disponível em <http://www.direitogv.com.br/AppData/Publication/WP3.pdf>
- SALAMA, B. M. (2008) *O que é Pesquisa em Direito e Economia*. Cadernos Direito GV, v. 5, n. 2. Março 2008. Disponível em <http://www.direitogv.com.br/AppData/Publication/caderno%20direito%202.pdf>
- SAMUELS, W.J. (2000) *Institutional Economics after One Century*. Journal of Economic Issues, Vol. 34 (2). Páginas 305 a 315.
- SAMUELS, Warren J. (1981), *Maximization of Wealth as Justice: An Essay on Posnerian Law and Economics as Policy Analysis*. 60 Texas Law Review, 147-72.
- SAMUELS, Warren J. and Mercurio, Nicholas (1979), 'The Role and Resolution of the Compensation Principle in Society: Part One - The Role', 1 *Research in Law and Economics*, 157-94.
- SECHER, H.P. Introduction. In Weber, M. Basic Concepts in Sociology. 2002
- SEWELL, W. H. Jr. (1992) 'A Theory of Structure: Duality, Agency and Transformation', *American Journal of Sociology*, 98, 1-29.
- SIEGERS, J. J. (1992) *Interdisciplinary economics*. DE ECONOMIST. Vol. 140 (4). Páginas 531-547.
- SILVA MARTINS. I. G. (2007) *Miguel Reale, a ética, o direito e a economia*. Revista do Instituto dos Advogados Brasileiros, 94. Disponível em: <[www.iabnacional.org.br](http://www.iabnacional.org.br)> Acessado em: 20/02/2007.
- SIMON, S.J. (2005). *Economy and Society in Marx, Durkheim, and Weber*. Artigo disponível em <http://shell.cas.usf.edu/~simon/documents/Economy%20and%20Society.pdf> (acesso em 02 de fevereiro de 2009).
- SOARES, Marcos Cáprio Fonseca. Direito Privado e Racionalidade: um novo paradigma. In: *Âmbito Jurídico*, Rio Grande, 51, 31/03/2008 [Internet]. Disponível em [http://www.ambito-juridico.com.br/site/index.php?n\\_link=revista\\_artigos\\_leitura&artigo\\_id=2452](http://www.ambito-juridico.com.br/site/index.php?n_link=revista_artigos_leitura&artigo_id=2452). Acesso em 19/01/2010.
- SOUZA, Heitor Miranda de. A teoria da escolha pública e sua contribuição para as políticas ambientais municipais . *Jus Navigandi*, Teresina, ano 13, n. 2086, 18 mar. 2009. Disponível em:

<<http://jus2.uol.com.br/doutrina/texto.asp?id=12480>>. Acesso em: 09 nov. 2009.

- SPILLER, P. T; e TOMMASI, M. (2003) *The Institucional Foundations of Public Policy: a transactions approach with application to Argentina*. *Journal of Law, Economics, and Organization*. V. 19, n° 2, pgs 281-306. Outubro/2003.
- STEPHEN, F.H. (1993). *Teoria Econômica do Direito*. São Paulo, Makron Books.
- STIGLER, G. J. (1992) *Law or Economics?* The Journal of Law and Economics. Outubro de 1992, Vol. 35, no 2 páginas 455-468.
- STRYKER, Robin. Mind the gap: law, institutional analysis and socioeconomics. *Socio-Economic Review* (2003) 1, 335-367
- STRYKER,R. (2002a) ‘The Future of Socio-economics and of the Society for the Advancement of Socio-economics’. In Hollingsworth, J. R., Mueller, K. H. and Hollingsworth, E. J. (eds) *Advancing Socio-economics: An Institutional Perspective*, Lanham, MD Rowman & Littlefield, pp.51-7.
- SWEDBERG, R. (1997) New Economic Sociology: What Has Been Accomplished, What Is Ahead? *Acta Sociologica*; 40: 161-182
- SWEDBERG, R. (2005). *Max Weber e a Idéia de Sociologia Econômica*. Rio de Janeiro, Editora da UFRJ (Coleção Economia e Sociedade, v. 5).
- SWEDBERG, R. (2005). *Max Weber e a Idéia de Sociologia Econômica*. Rio de Janeiro, Editora da UFRJ (Coleção Economia e Sociedade, v. 5).
- SWEDBERG, R. *Max Weber as an economist and a sociologist*. *American Journal of Economics and Sociology*, 58 (4), 1999, págs. 561-582.
- SWEDBERG, Richard. New Economic Sociology: What Has Been Accomplished, What Is Ahead? *Acta Sociologica*, Vol. 40, No. 2 (1997), pp. 161-182
- TEIXEIRA (2004). *Interdisciplinaridade: problemas e desafios*. *Revista Brasileira de Pós-Graduação*. Numero 1. Julho 2004.
- TEUBNER, G. (1986). *Industrial Democracy Through Law? Social Functions of Law in Institutional Innovations*, In Daintith & Teubner (eds.), *Contract and Organization: Legal Analysis in the Light of Economic and Social Theory*. Berlin, Walter de Gruyter (pp 261-273).
- VAN DEN BERGH, R. (1996). *The growth of law and economics in Europe*. *European Economic Review*, vol. 40, páginas 969-977.
- VEBLEN, T.. *Why is economics not an evolutionary science*. In *The Collected Works of Thorstein Veblen*, VIII, págs. 56-81. Londres, Routledge/Thoemms Press: 1994.
- VELJANOVSKI, C. (1994). *A Economia do Direito e da Lei: uma introdução*. Rio de Janeiro, Instituto Liberal.
- VINHA, V.(2001)*Polanyi e a Nova Sociologia Econômica: uma aplicação contemporânea do conceito de enraizamento social (social embeddedness)*. *Revista Econômica* . V. 3. n° 2. Dezembro de 2001. Disponível em [http://www.ie.ufrj.br/gema/pdfs/polanyi\\_e\\_a\\_nova\\_sociologia\\_economica\\_uma\\_aplicacao\\_contemporanea\\_do\\_conceito\\_de\\_enraizamento\\_social.pdf](http://www.ie.ufrj.br/gema/pdfs/polanyi_e_a_nova_sociologia_economica_uma_aplicacao_contemporanea_do_conceito_de_enraizamento_social.pdf)

- WEBER, Max. *Basic Concepts in Sociology*, translated and with an introduction by H. P. Secher (New York: The Citadel Press, 1962), pp. 51-55. Edição de 2002
- WEBER, M. (1964). *Economía y Sociedad*. México DF, Fondo de Cultura Económica, 2ª edição em espanhol (1ª edição em alemão, 1922).
- WEBER, Max (1985). *História Geral da Economia*”. Coleção “Os Pensadores”. São Paulo, Abril Cultural.
- WEBER, Max. *Economy and society: An Outline of Interpretive Sociology*. Berkley, University of Califórnia Press, 1978.
- WILLIAMSON, O.E. (1985). *The Economic Institutions of Capitalism*. New York, The Free Press.
- WILLIAMSON, O.E. (1998). *Transaction cost economics and organization theory*. In DOSI, G.; TEECE, D, J.; CHYTRY, J. (orgs) Technology, Organization and Competitiveness: Perspectives on Industrial and Corporate Change, págs. 17 a 61. Oxford University Press.
- WILLIAMSON, O.E. (1999) *Public and Private Bureaucracies: A Transaction Cost Economics Perspective*. *Journal of Law, Economics and Organization*, Oxford University Press, vol. 15(1), pages 306-42. Abril.
- WILLIAMSON, O.E. (2005). *Por que Direito, Economia e Organizações?* In ZYLBERSZTAJN, D. & SZTAJN, R., (orgs.), *Direito e Economia*. Rio de Janeiro, Elsevier (pp16-59).
- WILLIAMSON, O.E. *Contract Analysis: The Transaction Cost Approach*. In “The Economic Approach to Law(Paul Burrows & Cento G. Veljanovski eds., 1981).
- ZAFIROVSKI, Milan; Levine, Barry B. *Economic sociology reformulated: the interface between economics and sociology*. *American Journal of Economics and Sociology*, Volume v56; Issue n3. July 1, 1997
- ZHOU, Qi, *The Evolution of Efficiency Principle: From Utilitarianism to Wealth Maximization* (December 17, 2005). Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=870748>
- ZYLBERSZTAJN, D. & SZTAJN, R., orgs. (2005). *Direito e Economia*. Rio de Janeiro, Elsevier.
- Franco, Gustavo H. B. *Celebrando a convergência*. Apresentação à 1ª edição de Timm, Luciano Benetti. *Direito & Economia*. Ed. Livraria do Advogado. 2008.
- FONSECA, Dirce Mendes; CIARALLO, Gilson, CRUZ, Tânia Cristina Cruz.. *Epistemologia do Campo Jurídico: Reflexões Acerca do Papel da Pesquisa Jurídica*. In: XVII Encontro Preparatório para o Congresso Nacional do CONPEDI, 2008, Salvador. *Anais do XVII Congresso Nacional do CONPEDI 2008*. Florianópolis: Fundação Boiteus, 2008, p. 3969-3983., 2008, Salvador. XVII Encontro Preparatório para o Congresso Nacional do CONPEDI, 2008.
- PEREIRA NETO, C. M. da S.; MATTOS, P. T. L (2007). *A crise da pesquisa em Direito no Brasil: armadilhas e alternativas ao formalismo jurídico*. Trabalho apresentado no Seminário em Latinoamerica de Teoria Constitucional y

Política. San Juan de Porto Rico, 2007. Disponível em [http://www.law.yale.edu/documents/pdf/sela/CaiodaSilvaPereiraandPauloTodescanLessaMattos\\_Portuguese.pdf](http://www.law.yale.edu/documents/pdf/sela/CaiodaSilvaPereiraandPauloTodescanLessaMattos_Portuguese.pdf)

- Salama, Bruno M. and Benoliel, Daniel, Patent Bargains in NICs: The Case of Brazil. Maio 2008. *In* Latin American and Caribbean Law and Economics Association (ALACDE) Annual Papers. Berkeley Program in Law and Economics, UC Berkeley. Disponível em <http://escholarship.org/uc/item/52w4703q> (Acesso em 02 de fevereiro de 2009).
- Schmid, A. Allan. *An Institutional Economics Perspective on Economic Growth*. Artigo apresentado no “Seventh International Workshop on Institutional Economics”, University of Hertfordshire, Reino Unido. Junho de 2005.
- Rezende, Christiane Leles e Zylbersztajn, Decio. PACTA SUNT SERVANDA? O caso dos contratos de soja verde. Janeiro 2007. UC Berkeley, Latin American and Caribbean Law and Economics Association (ALACDE) Annual Papers, Berkeley Program in Law and Economics Permalink: <http://escholarship.org/uc/item/5jg1v63w> (acesso em 05 de fevereiro de 2009).
- Tiong, Lim Boon e Quah, Euston. Optimal bail setting: na exploratory model. In Chin, Antony and Choi, Alfred. *Law, Social sciences and public policy: towards a unified framework*. Singapore University Press. 1998.

## **Anexos**

*Anexo I – Síntese dos Artigos Empíricos Analisados*