

Os desafios da interdisciplinaridade em Direito & Economia

Heloisa Borges Bastos Esteves (IE/UFRJ)¹

Maria Tereza Leopardi Mello (IE/UFRJ)²

Resumo

O artigo 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 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, são brevemente apresentados os principais aportes teóricos da Teoria Econômica que contribuem para o estudo da relação entre Economia e Direito, 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. Finalmente, são apresentadas, à guisa de conclusão, alguns comentários finais.

Palavras-chave: Interdisciplinaridade; Economia e Direito

Abstract

The paper examines the relationship between Law and Economics from the perspective of the possibilities of enhancing the interdisciplinary dialogue in Law and Economics. The theme is studied starting from the main obstacles to the construction of research in economics and the law. In this sense, the paper starts by defining interdisciplinarity and interdisciplinary research in economics and the law, and then presents the main obstacles to the construction of a common object and method of analysis. Then, the main theoretical contributions from the economic theory to the study of the relationship between economics and law are briefly presented, and the contributions of different schools of economic thought are investigated. The paper, then, questions whether, and to what extent, they appear able to overcome the obstacles previously identified. Finally, some preliminary conclusions are presented.

Key-words: Interdisciplinarity; Law and Economics

Área ANPEC: Escolas do Pensamento Econômico, Metodologia e Economia Política

JEL: K00; B49

¹ Doutora pelo Instituto de Economia da Universidade Federal do Rio de Janeiro.

² Professora Adjunta do Instituto de Economia da Universidade Federal do Rio de Janeiro

Os desafios da interdisciplinaridade em Direito & Economia

(...) the acceptance by economists of a view of human nature so lacking in content is of a piece with their treatment of institutions which are central to their work... One result has been that the crucial role of the law in determining the activities carried out by the firm and the market has been largely ignored". (Coase, 1988, p. 04)

Introdução

Este artigo tem por objetivo mapear as dificuldades enfrentadas pelo trabalho interdisciplinar em Direito e Economia (D&E) e discutir em que medida algumas vertentes da Economia normalmente tidas como atentas a problemas de ordem institucional – contribuem para superar de fato esses obstáculos.

Tais obstáculos se devem, em grande parte, ao recorte analítico de cada disciplina, que ignora os objetos de investigação da outra. No âmbito jurídico, são poucas as escolas de pensamento que propõem questões “não jurídicas” como objeto de pesquisa; e ainda assim, quando o fazem, tendem a aplicar os mesmos métodos e instrumentos de análise típicos da dogmática jurídica.

No âmbito da literatura econômica, embora seja crescente a incorporação de elementos institucionais (incluindo o Direito) como objeto de estudo, as abordagens, com frequência, se limitam a aplicar seus próprios instrumentos analíticos ao Direito sem compreendê-lo, *i.e.*, sem compreender o processo de formulação e implementação das normas, e tampouco os mecanismos através dos quais esse conjunto de elementos jurídico-institucionais afeta decisões dos agentes econômicos. Raras são as tentativas efetivas de tratamento conjunto de problemas comuns.

Partimos da idéia de que a *interdisciplinaridade* em D&E não se restringe ao mero reconhecimento da existência de uma dimensão jurídico-institucional - externa à economia - que afeta resultados econômicos. *Interdisciplinaridade* é mais do que uma mera sobreposição de dois pontos de vista. A integração metodológica entre o jurídico e o econômico, entretanto, exige a compreensão de que as disciplinas possuem recortes analíticos significativamente distintos, que podem ser adequados e necessários para o exame da maior parte dos problemas com os quais se deparam juristas e economistas, mas acarretam uma perda de capacidade analítica para tratar problemas cujo objeto transponha as fronteiras disciplinares.

Começaremos por definir o que entendemos por interdisciplinaridade e, particularmente, o que constitui uma linha de pesquisa interdisciplinar em D&E. A construção da interdisciplinaridade exige que sejam reconhecidos e mapeados os obstáculos à integração, objeto da segunda seção deste trabalho. Em seguida, na terceira seção, analisaremos algumas abordagens que – no âmbito da Economia – se apresentam como interdisciplinares, examinando em que medida elas superam os obstáculos a uma agenda de pesquisa interdisciplinar.

1. O conceito de interdisciplinaridade na pesquisa científica

Uma disciplina pode ser definida como algo comparativamente auto-contido 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). Com a divisão do conhecimento em disciplinas, o conhecimento científico foi sendo, ao longo do seu desenvolvimento, cada vez mais subdividido em setores distintos e especializados, fazendo com que muitos segmentos perdessem a capacidade de se comunicar com o exterior, ao adotarem linguagem e metodologia muitas vezes compreensíveis apenas pelos especialistas de cada campo.

Não obstante as vantagens deste processo, ele ensejou, ao longo da evolução de cada disciplina, uma perda no que se refere à interação com outras abordagens que tratam de objetos idênticos e/ou similares. Em diversas áreas do conhecimento, a interdisciplinaridade ainda é motivo de ampla discussão no ambiente acadêmico, seja no que diz respeito a sua definição ou à sua aplicabilidade, já que muitas vezes a prática da pesquisa interdisciplinar resulta em uma mistura de aportes metodológicos, sem que

seja alcançada a coordenação entre as distintas disciplinas (Gonçalves e Remenche, 2008).

A pesquisa interdisciplinar, caracterizada como a união de componentes distintos de duas ou mais disciplinas e capaz de conduzir a novos conhecimentos que não seriam possíveis se não fosse esta integração, exige a integração de componentes de ambas as disciplinas, não se limitando a considerar suas respectivas abordagens de modo paralelo (Nissani, 1995). Não se trata, portanto, de discutir apenas eventuais ampliações ou adequações conceituais, mas de reconhecer a necessidade de atuação conjunta na análise de determinados problemas³ ou, como apontam Kirat & Serverin, (2000:18), de construir um objeto e um método comuns para orientar a produção de conhecimentos que não poderiam ser gerados a partir das duas disciplinas separadamente.

Jantsch (1972), talvez um dos mais citados autores sobre o tema, define, a partir do nível de integração da pesquisa, cinco níveis de relacionamento distintos entre disciplinas científicas: multidisciplinaridade, pluridisciplinaridade, disciplinaridade cruzada, interdisciplinaridade e transdisciplinaridade⁴. A *interdisciplinaridade* é definida pelo autor como uma axiomática comum a um grupo de disciplinas conexas e definidas num nível hierárquico imediatamente superior. 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. Assim, exige-se que, na pesquisa interdisciplinar, distintas disciplinas se relacionem e se influenciem mutuamente.

Ao longo deste artigo será adotado o conceito de interdisciplinaridade tal 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. 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. As formas e razões das interações entre disciplinas distintas podem ser: 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 (Klein, 1990). A interdisciplinaridade normalmente observada na relação entre Direito e Economia parece ser do primeiro tipo, mas não precisa se limitar a isso. Propõe-se, neste trabalho, demonstrar que a segunda alternativa é não apenas possível como também desejável.

2. Os desafios ao trabalho interdisciplinar em D&E

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

³ Fragoso et al (2006).

⁴ A multidisciplinaridade, para o autor, se caracteriza como um conjunto de disciplinas proposto e estudado simultaneamente, sem que sejam aparentes as possíveis relações existentes entre elas. Já a pluridisciplinaridade trata da justaposição de diversas disciplinas integrantes de um mesmo grupo do conhecimento mas situadas em nível hierárquico distinto. Uma terceira situação, distinta das anteriores, 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” (Brenner, 1980, *e.g.*), e certamente pareceria adequado aqui posicionar as análises econômicas que meramente aplicam a metodologia microeconômica a normas jurídicas, buscando “otimizá-las”. 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, o que dá origem, na verdade, ao surgimento de uma nova disciplina.

Essa definição, tradicionalmente oferecida em artigos que introduzem o tema, parece se encaixar melhor como representativa da *Análise Econômica do Direito* do que do conjunto de escolas de pensamento econômico que estudam, de alguma forma, o papel das normas e sistemas jurídicos na vida econômica. O equívoco pode representar uma dificuldade adicional à metodologia interdisciplinar: grande parte dos trabalhos acadêmicos sobre o tema, especialmente os [poucos] do Brasil, parece conter uma confusão terminológica, sendo 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 econômicos⁵.

A pesquisa interdisciplinar entre a Economia e outras ciências sociais possibilita a 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. Os obstáculos comumente identificados⁶ estão, em geral, relacionados (i) à organização e coordenação da pesquisa, incluindo dificuldades organizacionais das instituições envolvidas (ii) à linguagem e à comunicação entre os pesquisadores, (iii) à certificação científica do conhecimento produzido de maneira interdisciplinar e (iv) a problemas de natureza epistemológica, dentre outros.

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). Já o segundo – *problemas de comunicação* - trata das questões relacionadas à comunicação entre pesquisadores de disciplinas diferentes, destacando-se 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 espaço⁷. Esse 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 disciplinas⁸.

Especificamente no que diz respeito às diferenças de linguagem entre Direito e Economia, Mello (2006) acrescenta que esses problemas “*de tradução*” refletem não apenas uma diferença de tratamento de um mesmo objeto por cada disciplina, mas também decorrem da existência de dois tipos de tradição e cultura (jurídica e econômica) que atribuem significados distintos a termos semelhantes (criando, assim, “falsos cognatos” entre as linguagens)⁹. Tais equívocos na conceituação de direitos, normas e terminologia em geral podem levar não apenas a interpretações equivocadas, 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. Não se trata, portanto, de questão meramente semântica, mas de uma prática que pode levar, no limite, à criação de barreiras ao diálogo.

Um terceiro tipo de problemas descrito na literatura é aquele relacionado à certificação científica

⁵ 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.

⁶ V. Teixeira (2004), Massoud (1985), Mello (2006), Buhler et al (2007) e Mathieu et al (1997), dentre outros autores que analisam as dificuldades da pesquisa interdisciplinar.

⁷ Embora a correta compreensão e utilização de conceitos científicos possam ser consideradas centrais em qualquer metodologia de pesquisa científica, a adoção de definições técnicas excessivamente restritas pelas disciplinas pode torná-las, no limite, incomunicáveis e restringir o trabalho interdisciplinar a controvérsias semânticas e estereis (Teixeira, 2004).

⁸ É importante notar, entretanto, que a mera utilização de uma terminologia/linguagem comum não assegura que a interpretação, a definição e os procedimentos metodológicos inerentes aos conceitos sejam também comuns. Assim, o recurso à linguagem comum não deve se limitar à identificação e tradução de termos similares a ambas as matérias, sob o risco de induzir à adoção de termos com significado distinto daquele que se pretende, levando a conclusões enganosas (Mathieu et al, 1997) (Bühler et al, 2007). Nesse sentido, O “empréstimo” de conceitos, métodos e teorias de outra disciplina pode ser enganoso 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.

⁹ Um exemplo deste tipo de problema é a apropriação [inexata] do termo “property rights” pela literatura econômica: a tradução do termo comum no Brasil - ‘direitos de propriedade’ - ignora a existência de uma diferenciação importante entre a propriedade e outros tipos de direitos, bem como a distinção daquilo que constitui ou não um direito (Mello e Borges, 2008).

do conhecimento produzido de maneira interdisciplinar e, conseqüentemente, à *avaliação dos resultados da pesquisa interdisciplinar*. A avaliação científica intrinsecamente parte da metodologia e da prática científica e representa o momento de reflexão sobre a evolução de uma discussão, de uma questão, de um método. Na medida em que a interdisciplinaridade parte de uma metodologia de pesquisa diferente, há a necessidade de desenvolvimento critérios de avaliação distintos para campos interdisciplinares de pesquisa (Teixeira, 2004). 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, levando muitas vezes à falta de reconhecimento da pesquisa interdisciplinar como uma linha “legítima” de pesquisa.

Por fim, a última 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 flexibilização das fronteiras dos campos de conhecimento disciplinares.

Torna-se necessário, pois, construir objetos científicos interdisciplinares a partir de visões particulares sobre as questões levantadas, os conceitos, os métodos, etc. A superação desse 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 do que de chegada (Teixeira, 2004). No caso da Economia, a própria existência de diferenças organizacionais e metodológicas em relação às outras ciências, a tradição acadêmica e a presença de paradigmas dominantes tendem a diminuir o espaço para interdisciplinaridade¹⁰.

A pesquisa interdisciplinar em Direito e Economia enfrenta, além dos obstáculos de cunho mais geral destacados anteriormente, problemas metodológicos relacionados às especificidades das disciplinas, que podem ser sintetizados em: i) Problemas relacionados ao recorte metodológico das disciplinas, incluindo a 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 tendência “imperialista da Economia e os limites de sua aplicação; iv) Problemas relacionados ao paradigma da racionalidade dos agentes econômicos. Estes obstáculos serão melhor examinados a seguir.

2.1. O nível apropriado de análise

A 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: os recortes de cada disciplina devem ser compatibilizados quando da observação do impacto de normas e políticas sobre o comportamento social.

Toda análise econômica interdisciplinar de um conflito jurídico precisa - implícita ou explicitamente - responder a duas questões: como se dá a delimitação de direitos e quais perdas serão (ou não) compensadas.

Diante de um conflito, advogados raciocinam quase exclusivamente *ex post* - observam o histórico do problema e usam a lógica jurídica aplicada 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. Essa diferença muitas vezes impede

¹⁰ Nesse sentido, Ingham (1996:262) destaca, 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.

o diálogo interdisciplinar, já que a solução “eficiente” apontada pela Economia não comporta o retorno ao *status quo* desejado pelo Direito¹¹. Contudo, há escolhas que devem ser realizadas *ex-ante*, e podem ter respostas diferentes de acordo com o nível de análise escolhido; assim, qualquer análise que tenha por objetivo avaliar se uma determinada norma promove ou não determinado objetivo de política (seja a eficiência ou outro objetivo socialmente relevante), deve sempre primeiramente definir a perspectiva (macro ou micro) adotada: perdas individuais em geral não são consideradas como relevantes quando o nível de análise escolhido é o plano macroeconômico e, mesmo do ponto de vista da análise microeconômica, a alocação de direitos 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 todo¹².

Ou seja, tanto na abordagem macro com na análise micro, os economistas se preocupam com os efeitos gerais e sistemáticos das normas, enquanto juristas (principalmente *advogados*) procuram as especificidades do caso individual.

Uma outra dimensão da diferença de níveis de análise é a constatação dos diferentes planos em que se constroem os raciocínios da Economia e do Direito - *ser e dever-ser*. Ao se restringir aos problemas do mundo normativo, a disciplina do Direito não se coloca como objeto de investigação os problemas do “mundo real”, justamente os que são objeto de investigação pela Economia. Sendo assim, frequentemente economistas e advogados não conseguem dialogar simplesmente porque desenvolvem seus argumentos em planos de análise paralelos - que nunca se encontram! -, problema que só pode ser contornado a partir da adoção de uma ponte entre esses planos. É essa ponte que permitirá a construção de um objeto comum, que deve ser entendido, então, não um objetivo, mas sim um pré-requisito da análise interdisciplinar (sem o qual obstáculos de natureza epistemológica dificilmente são superados).

2.2. A eficiência como critério de decisão

À diferença dos planos de análise das disciplinas soma-se um outro obstáculo, talvez mais importante do que o anterior: as divergências entre economistas e juristas em relação ao critério de escolha que deve ser adotado quando da aplicação normativa da análise interdisciplinar, que lida primordialmente com a formulação e aplicação de normas e políticas envolvendo uma escolha: (i) entre objetivos alternativos e (ii) entre meios para atingir os objetivos selecionados (diferentes sistemas de incentivos). Direito e Economia divergem fundamentalmente em relação aos critérios adotados para a realização de tais escolhas - a Economia baseia suas escolhas fundamentalmente em conceitos de eficiência; o Direito adota objetivos de justiça e equidade (tratados pela Economia, em geral, como objetivos de caráter distributivo ou então reduzidos à eficiência), ou ainda objetivos relacionados a princípios gerais de direito (conceitos indeterminados).

Posner (2001) dá especial destaque ao problema da eficiência, tanto na análise positiva quanto 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

¹¹ 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 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.

¹² Juristas parecem sentir-se “pouco confortáveis” com as generalizações comuns na análise econômica, e buscam apontar as exceções à regra para as quais modelos gerais não se mostram particularmente úteis. Segundo Gelhorn e Robinson (1983), questões jurídicas tradicionalmente envolvem uma disputa concreta entre agentes identificáveis acerca de uma transação ou evento definidos e isolados; 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.

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.

A questão, então, é saber se um critério de eficiência econômica (não necessariamente a eficiência alocativa) pode ser o único princípio, ou mesmo um dos princípios a ser adotado quando da realização de escolhas de determinam e dirigem a vida social¹³.

Juristas em geral aceitam a idéia de que a eficiência possa ser um dos princípios empregados na análise, mas ainda assim debatem o peso que deve ser dado a ela. Observe-se, porém, que, não raro, desconhecem o sentido do conceito econômico de eficiência *alocativa*, confundido-a com eficiência *produtiva* e ignorado suas implicações avessas à preocupação com justiça, equidade e distribuição da riqueza. Em geral, as doutrinas jurídicas são construídas sobre conceitos de justiça e/ou equidade; a parte todas as ambiguidades, *justiça* é um conceito direta ou indiretamente relacionado à distribuição de poder e riqueza na sociedade. Daí que questões distributivas estejam frequentemente no centro da análise jurídica, impedindo que a eficiência econômica – mesmo em seu sentido de *eficiência produtiva* - seja aceita como único valor social relevante.

Economistas são, por outro lado, refratários à adoção de outros critérios de escolha, ditos distributivos, embora o papel da eficiência na análise não seja pacífico entre as várias vertentes teóricas da Economia. 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), essa diferença em relação aos objetivos do sistema jurídico coloca-se como uma das questões metodológicas centrais da interação entre Direito e Economia. O problema é como definir um objetivo único comum a ambas as disciplinas: busca-se, afinal, a maximização da riqueza, utilidade, justiça ou equidade?

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 em situações onde as teorias tradicionais de moral e justiça não apresentem resultados inequívocos (Parisi, 2005).

Salama (2008) pondera que a maior parte dos juristas estaria disposta a admitir que há algo errado no desperdício de recursos, o que sugere a existência de pelo menos alguma conexão intuitiva entre eficiência (ausência de desperdício) e justiça. E que, embora o alcance desta intuição pareça restrito, ela pode ser o ponto de partida para a superação deste obstáculo à integração das disciplinas. O comentário expõe, entretanto, uma ramificação do problema da compatibilização do conceito de eficiência econômica com a análise jurídica: enquanto em geral a eficiência buscada pela Economia é a eficiência alocativa, juristas em geral pensam na questão a partir de uma idéia que seria mais próxima do conceito de eficiência produtiva, raramente adotada nos modelos econômicos que tentam estudar questões jurídicas.

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, os modelos econômicos tradicionais preocupados com a eficiência *alocativa* do resultado de alterações institucionais tornam-se pouco adequados, 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 esse obstáculo, mediante 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. Essa solução satisfaria os defensores da idéia de equidade (no sentido que o aumento do bem-estar dos indivíduos poderia ser

¹³ 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 e que repercutem na interpretação do sentido das normas e na própria elaboração de novas normas; daí a importância dos princípios para entender a conformação do sistema jurídico.

considerado um objetivo “justo”), e superaria o fato de o conceito de eficiência ser 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.

Não obstante a opinião dos autores, parece que o papel de medidas de eficiência alocativa na avaliação dos resultados de mudanças institucionais é um problema mais profundo; 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. Essa opção – de adoção da eficiência alocativa como critério de justiça –, embora razoável para a maior parte dos pesquisadores em Economia, pode não estar disponível à luz do ordenamento jurídico de determinada sociedade, e a pesquisa interdisciplinar deve ser capaz de lidar com isso.

2.3. O reducionismo da economia

Um outro tipo de obstáculo à integração entre as ciências econômica e jurídica consiste na percepção de muitos cientistas sociais (não apenas juristas) de que a economia é uma ciência “reducionista”¹⁴, 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 reflexo do 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 percepção da existência de um paradigma científico supostamente mais robusto na Ciência Econômica, combinado a um maior poder explanatório atribuído à abordagem econômica.

O problema parece estar relacionado à concepção da Economia como uma ciência das escolhas humanas, o que fez com que ela cada vez mais se caracterizasse não por uma matéria específica, mas por um método, uma abordagem que poderia ser empregada para análise das mais diversas matérias e comportamentos humanos – mesmo que nada tenham a ver com mercados, preços etc. (Coase, 1988). É esse o fundamento para que uma teoria criada para tentar explicar a escolha de um consumidor diante de uma prateleira de supermercado seja aplicada à escolha sobre praticar ou não um crime; ao mesmo tempo, essa “teoria das escolhas” – que se constrói independentemente de seu objeto – também independe de seu contexto institucional¹⁵.

¹⁴ 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.

¹⁵ A explanação de Coase a esse propósito é muito elucidativa: “*In this sense economists have no subject matter. What has been developed is an approach divorced ... from subject matter. Indeed, since man is not the only animal that chooses, it is to be expected that the same approach can be applied to the rat, cat and octopus, all of whom are no doubt engaged in maximizing their utilities in much the same way as does man.*” (1988: 03). Mais adiante, Coase aponta a falta de consideração com as instituições como fruto desse divórcio entre a teoria e seu objeto: “*O consumidor não é um ser humano, mas um conjunto de preferências. A firma ..., é ... definida como uma curva de custos e uma curva de demanda, e a teoria é ... a lógica da combinação ótima de preços e insumos. As trocas acontecem sem qualquer especificação de seu quadro institucional. Temos consumidores sem humanidade, firmas sem organização e, inclusive, trocas sem mercados.*” (Coase, 1988: 03).

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 (i) que ambas as disciplinas podem contribuir para a solução de um problema (ii) que não seria adequadamente tratado por cada uma delas de forma isolada.

A postura de isolamento atual da maior parte dos pesquisadores em Economia – que acreditam poder aplicar uma teoria das escolhas a qualquer objeto independentemente de sua natureza e contexto – somada à percepção que têm do *status* científico de sua disciplina¹⁶ - supostamente único dentre as ciências sociais - , torna difícil que reconheçam (i) que outra disciplina possa aportar alguma contribuição para a compreensão de um problema e (ii) que a análise econômica possa não ser suficiente para isso.

Enquanto se mantiver essa ideia de superioridade da Economia em relação a outras ciências sociais, dificilmente poderá ser observado um espaço para a construção de uma agenda de pesquisa interdisciplinar.

2.4. O paradigma da racionalidade

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. Esse problema também é observado na integração da Economia com o Direito, já que a compreensão das forças que motivam os indivíduos a responder a mudanças no sistema legal é extremamente importante para a explicação dessas respostas e a determinação de medidas para que o sistema se torne mais eficiente.

Existem diversas teorias que buscam explicar o comportamento humano, sendo o modelo do agente racional apenas uma delas. E nem mesmo o mais ardoroso defensor do modelo de agente racional afirma que a hipótese de um indivíduo maximizador de suas utilidades seja capaz de explicar todas as facetas do comportamento humano, tampouco que seja a única motivação para as escolhas dos agentes – esta é apenas uma simplificação que visa tornar a análise possível.

O postulado da racionalidade provê uma capacidade preditiva à teoria; análises baseadas na racionalidade econômica dos agentes podem ajudar a prever se e como o comportamento individual vai mudar se determinada regra for implementada, e isso pode até ser incorporado ao raciocínio jurídico em análises *ex-ante*, como na formulação de projetos de lei, por exemplo.

Em geral, a economia heterodoxa apresenta quatro ressalvas à adoção do postulado da racionalidade: (i) existem outros motivos para a ação social, que podem igualmente colaborar na capacidade preditiva¹⁷; (ii) o comportamento pode ser *irracional*, numa sentido não previsível, caso em que o postulado da racionalidade pura pode ser usada apenas como um *tipo ideal* weberiano – i.e., apenas para analisar como a conduta real se distancia da paradigmática; (iii) as duas ressalvas anteriores levantam a necessidade de investigação empírica para testar se a previsão permitida pelo postulado da racionalidade efetivamente se concretizou – i.e., o uso do postulado como recurso metodológico – num sistema lógico-dedutivo – não dispensa a demonstração empírica de sua validade; e finalmente (iv) a adoção do postulado da racionalidade na análise de comportamentos individuais na prática já não parece ser compatível com a análise jurídica voltada para a decisão (não seria possível em nosso sistema jurídico, por exemplo, concluir que determinado agente cometeu um ilícito apenas porque era racional fazê-lo – este tipo de “evidência”, por si só, não seria facilmente aceita no judiciário).

¹⁶ Para uma discussão acerca de tais alegações ver, por exemplo, Hausman (1992) e Allsop (1997). As tentativas de caracterizar a Economia como uma *hard science*, destacadas em manuais possuem papel importante nessa percepção de ‘superioridade’, à medida em que manuais introdutórios 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).

¹⁷ V. as definições de Weber (1964) sobre os tipos de ação social e os motivos para as regularidades observadas nessa ação, por exemplo.

Apesar de não ser uma hipótese absoluta nas abordagens econômicas, o postulado da racionalidade é 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 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.

3. As abordagens de Direito & Economia e os obstáculos à interdisciplinaridade

As diversas vertentes da Economia que estudam as relações entre Economia e Direito se expandiram 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.

Nosso objetivo principal nesta seção é apresentar brevemente algumas das abordagens que, ao longo das últimas décadas, estruturaram agendas de pesquisa sobre o tema, para discutir se e em que medida tais abordagens superam os obstáculos ao trabalho interdisciplinar identificados na seção anterior.

Para o presente trabalho, foram selecionadas quatro vertentes da Economia que exploram com maior atenção a questão do efeito das normas sobre o comportamento dos agentes econômicos: a Análise Econômica do Direito (AED ou *Law & Economics*), a Economia Institucional, a Nova Economia Institucional (NEI), e a Sociologia Econômica¹⁸.

As abordagens aqui apresentadas são objeto de críticas e controvérsias não apenas externas, como também internas a cada escola de pensamento. A maior parte das características aqui destacadas para cada escola de pensamento está 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, porém, não se encaixa no escopo deste trabalho e, por isso, será simplificada¹⁹.

3.1. A Abordagem Institucionalista

Desde seu início a Economia Institucional ocupou-se da análise das relações 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 econômico da sociedade (Medema et al., 2000). Originalmente, o institucionalismo econômico de Thorstein Veblen, John Commons e Wesley Mitchel, focava a importância das instituições para o estudo econômico²⁰ e, de modo geral, rejeitava o estudo da economia em torno da noção de equilíbrio ou ajustamento marginal,

¹⁸ Juntamente com a AED mais ligada à 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. As abordagens institucionalistas se distinguem da AED porque, enquanto esta última se preocupa em demonstrar a importância da economia para o estudo do direito, as primeiras destacam a importância das instituições para a compreensão do sistema econômico. A sociologia econômica não assume papel de destaque nos livros e artigos em geral que lidam com a relação entre Direito e Economia, mas oferece referências capazes de suprir várias das lacunas identificadas na aplicação dos conceitos e ferramentas da teoria econômica ao direito. É importante, notar, entretanto, que não tivemos a pretensão de exaurir o tema; há outras escolas que poderiam ser incluídas (como, por exemplo, a Teoria da Escolha Pública, a Escola Austríaca e a abordagem de New Haven).

¹⁹ 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.

²⁰ Provavelmente a mais famosa expressão atribuída à tradição institucionalista da economia é a afirmativa de que “instituições importam” (para a análise econômica).

reiterando a importância do processo de mudança e transformação das sociedades (Hodgson, 1994)²¹.

Embora a Economia Institucional não possua um conjunto uniforme de hipóteses claramente identificáveis, a maioria dos autores utiliza conceitos mais ou menos comuns, os quais caracterizam a abordagem: (i) o conceito de instituições; (ii) instituições e hábitos institucionais são condicionantes do comportamento individual; (iii) o papel das regras de funcionamento da ação coletiva na relação entre instituições e a ação individual; (iv) a rejeição da eficiência econômica como critério de escolha entre sistemas legais alternativos.

Originalmente, o conceito de *instituições* foi associado aos hábitos sociais em uma determinada sociedade – Veblen as definia como hábitos sociais amplamente seguidos e práticas que prevalecem na sociedade em um dado momento do tempo. 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. Hodgson (2005) propõe uma definição a partir da proposta original de Commons: instituições são sistemas duráveis de regras sociais já estabelecidas e incorporadas na sociedade que estruturam as interações sociais. Dessa maneira, o conceito passa a abranger não apenas sistemas formais e informais de normas que disciplinam as ações individuais, mas também seu papel estruturante das interações sociais.

Embora a proposição de instituições como determinantes do comportamento dos agentes seja comum a vários autores, os mecanismos pelos quais opera essa influência podem diferir significativamente em cada análise. Segundo Hodgson (2005), instituições influenciam e são influenciadas pelo comportamento dos indivíduos em sociedade, sendo importante, ao se analisar a relação entre o sistema legal e o sistema econômico, atentar aos fenômenos da *upward* e *downward causation* (i. e., reconhecer tanto o efeito das instituições sobre os indivíduos como também do efeito dos indivíduos sobre as instituições²²). Esta última auxilia a 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 pelos indivíduos).

Outros dois conceitos fundamentais para os institucionalistas são os conceitos de regras de funcionamento da ação coletiva (*working rules*), e de seus efeitos na ação individual, e 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; sendo a eficiência 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 legal²³), 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 contemplados) – 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, sintetizadas por Gordon (1964:124-125), das quais se destacam (por suas implicações para as relações entre direito e economia): i) a idéia de que não apenas o comportamento econômico dos

²¹ As contribuições s destes autores são freqüentemente 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.

²² Assim, 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.

²³ 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, os resultados de cada sistema legal alternativo não são comparáveis entre si pelo parâmetro da eficiência.

indivíduos é fortemente condicionado pelo ambiente institucional no qual a atividade econômica se desenvolve mas, de modo simultâneo, o comportamento dos agentes afeta a estrutura do ambiente institucional (aí inseridas as normas jurídicas) no qual estão inseridos; ii) a noção de que a interação entre instituições e o comportamento dos agentes econômicos é um processo evolucionário (entre comportamentos sociais e instituições)²⁴, em cuja análise deve ser colocada ênfase no papel das condições tecnológicas (capazes de alterar hábitos sociais) e instituições do capitalismo moderno; e iii) a percepção da existência de conflitos sociais, na presença dos quais 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, sem utilizar a eficiência econômica como único critério que guia a atuação estatal.

Por fim, é importante notar que a economia institucional atribui à análise econômica um caráter interdisciplinar que lhe é 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). Isto porque no *nexo* jurídico-econômico da abordagem institucionalista, o direito é uma função da performance econômica e o sistema econômico é uma função do sistema legal. 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 (Samuels, 1989).

A abordagem institucionalista é relevante para a análise interdisciplinar, ainda, não apenas por permitir o reconhecimento do papel das instituições e do conjunto de regras (formais e informais) em uma sociedade, mas efetivamente investigar as formas pelas quais tais regras são estabelecidas e reconhecidas. O estudo das instituições permitiria compreender como e por que as regras são seguidas, e qual seu efeito sobre o comportamento dos indivíduos.

Embora capaz de contribuir para a superação dos problemas relacionados às diferenças entre os níveis de análise de cada disciplina (especialmente a partir da proposição de existência de causalidade *downward* como explicação da forma pela qual instituições podem afetar e alterar a disposição dos indivíduos e suas preferências) e à necessidade de agregação das preferências individuais (ao afirmar a impossibilidade de utilização do conceito de eficiência como critério de escolha em um modelo onde as preferências individuais e instituições são endógenas), a Economia Institucional não oferece soluções alternativas para o problema dos critérios de escolha adotados quando da análise normativa, nem tampouco para a questão do paradigma da racionalidade dos agentes (já que, na verdade, a escola não adota uma hipótese comportamental clara que possa substituí-lo).

3.2 – A Análise Econômica do Direito (ou Escola de Chicago de Law & Economics)

A escola da *Análise Econômica do Direito* representada por Posner, Polinsky, Calabresi, Becker entre outros, utiliza o instrumental desenvolvido pela teoria microeconômica para analisar os comportamentos de agentes, mesmo em situações fora do *mercado*. Partem da idéia de que as normas jurídicas criam *preços* implícitos para os vários comportamentos possíveis perante a lei (legais ou ilegais), e que *indivíduos racionais* se conduzirão, perante esses *preços*, como um consumidor diante de produtos a serem escolhidos de modo a maximizar seus próprios interesses. Nesse sentido, as consequências das normas jurídicas podem ser analisadas como respostas a esses *preços implícitos*, criados pelas normas (Cooter & Ullen, 1988:11).

Têm-se, assim, como pressuposto assumido que os indivíduos atuam como *maximizadores racionais*²⁵ de suas satisfações nas mais variadas circunstâncias²⁶; essa premissa é fundamental para

²⁴ Cf. Mercurio e Medema (2006), a trajetória evolucionária dos sistemas jurídicos e econômicos derivam das escolhas (legais e econômicas) dos agentes ao longo do tempo.

²⁵A racionalidade, para esses autores, é tomada em seu sentido substantivo, que consiste no princípio da maximização dos benefícios pelos agentes econômicos (utilidade ou lucros, conforme o caso).

analisar os efeitos da regulação, pois permite predizer se os indivíduos “*mudarão seu comportamento para evitar os custos das leis e obter seus benefícios*” (Roemer, 1994:16).

A AED estuda o comportamento juridicamente regulado tomando o sistema legal como dado (em certa medida, externo ao sistema econômico) e sua principal pergunta é *como os indivíduos envolvidos respondem às restrições legais à sua conduta*.

Na análise normativa procura identificar arranjos institucionais-legais que tornem possível alcançar os objetivos “desejados” pelas normas. Exemplos desse tipo de estudo são os que analisam qual a combinação mais eficiente de sanção para um determinado comportamento + possibilidade de que essa sanção se efetive (incluindo aí os custos de administração e fiscalização) de modo a desestimular determinada conduta. Se a sanção é suficientemente grave, ainda que a possibilidade de se efetivar seja remota, o risco de ser apanhado pode desestimular a conduta, sem que o Poder Público necessite promover grandes gastos com fiscalização. Essa linha de pesquisa gerou um instrumental para análise e avaliação de políticas públicas, a partir do qual algumas vertentes desta escola desenvolveram a chamada análise *normativa* da *Law & Economics*, que visa a discernir os meios para fazer com que fins eficientes sejam alcançados por um sistema regulatório.

Vale notar que essa análise promove uma verdadeira absorção do direito pela Economia: o direito poderia ser reduzido à economia, substituindo-se conceitos jurídicos por conceitos econômicos. Para Posner, por exemplo, o conceito de Justiça seria mera expressão das preferências individuais e poderia ser perfeitamente absorvido pelo conceito de *eficiência*²⁷.

Autores como Richard Posner e Guido Calabresi abordaram e apresentaram soluções distintas para este conflito. Posner - 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)²⁸. 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 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 nesse debate, liderada por Guido Calabresi, rejeita a noção de que a busca pela maximização de riqueza possa servir de fundamento do Direito ou mesmo do raciocínio jurídico (Calabresi, 1970). 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, mas não como seu objetivo²⁹.

Um ponto recorrente em quase todas as questões estudadas pela Análise Econômica do Direito é a existência de um *trade-off* entre eficiência e equidade (ou justiça), assumindo-se, quase sempre, a defesa

26 Não só em decisões diante de sistemas regulatórios que afetam mais diretamente os mercados. Essa idéia, em linhas gerais, se origina em Bentham (com estudos da sanção penal colocado em termos de “preço do crime”, traduzido como severidade da pena + probabilidade de esta pena ser aplicada); foi retomada por Becker em 1968 (Roemer, 1994:7).

27 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, independente dos eventuais efeitos distributivos desses ganhos e perdas).

28 Posner (1980) 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. 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.

29 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.

da eficiência como único e último objetivo de um sistema jurídico.

Nota-se, assim, que a abordagem não poderia ser propriamente classificada como interdisciplinar nos termos definidos na seção anterior: trata-se da aplicação de uma metodologia fundamentalmente econômica a questões que envolvem, de alguma forma, normas jurídicas³⁰.

3.3 – A Nova Economia Institucional

A chamada Nova Economia Institucional (NEI) engloba um espectro razoavelmente amplo de autores que discutem as transações econômicas supondo um conjunto de instituições, formais e informais, que as regulam e buscam assegurar que a troca de direitos seja plenamente realizada.

Apesar de “pegar emprestado” termos de várias ciências sociais, a NEI se baseia 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.

Nessa literatura, é possível identificar dois níveis de análise: no plano macro, discute-se o ambiente institucional de uma sociedade, enfocando as mais diversas regras – jurídicas, políticas e sociais – que estabelecem a base para os processos de produção, trocas e distribuição (como por exemplo, regras sobre eleições, sobre direitos subjetivos, sobre contratos etc.). No plano micro, analisam-se as instituições de *governance*, entendidas como arranjos institucionais entre unidades econômicas que regulam a forma pela qual essas unidades podem cooperar ou competir (Mercurio & Medema, 1997:132).

Instituições são definidas, de um modo geral, como as *regras do jogo* numa sociedade - diversos tipos de constrangimentos que moldam a interação humana, seja no campo político, no social ou no econômico, e estruturam *incentivos* para as condutas dos indivíduos (North, 1992). Incluem tanto as regras formais do Direito, como os diversos tipos de mecanismos informais que orientam as ações humanas – como usos, costumes, convenções, códigos de conduta etc..

Também de fundamental importância é a visão de *contrato* como um processo (mais adequado seria se falar em *contratação*) pelo qual os direitos são estabelecidos, alocados ou modificados; um processo pelo qual se transferem direitos sobre ativos. Para a economia institucional, as possibilidades e limites das trocas reais são função de um *contracting framework* vigente numa sociedade.

Na literatura que discute o *ambiente institucional* destacam-se as contribuições de Douglas North, entre outros, que identifica três tipos de regras formais que governam as relações numa sociedade: as *regras políticas*, que definem a estrutura hierárquica da esfera política e a estrutura decisória das instâncias de poder político; as *regras econômicas*, que definem os direitos (*property rights*), ou seja, o *feixe de direitos* sobre uso e rendimentos derivados da propriedade e a possibilidade de alienar um ativo ou recurso³¹; e as *regras contratuais*. Tais regras são *interdependentes* e o sentido de causa-efeito é multidirecional: dadas regras políticas fazem surgir um particular conjunto de regras econômicas que, a seu turno, estruturam os contratos; mas o inverso também é verdadeiro, no sentido de que novas formas de estruturas contratuais podem levar a mudanças nas regras econômicas e políticas (Mercurio & Medema, 1997).

A definição dos direitos é vista como fundamental para a determinação dos custos e benefícios associados ao uso dos recursos e a alocação destes entre indivíduos, estruturando os incentivos que determinam o comportamento econômico e, através deste, o desempenho econômico da sociedade (instituições que definem e alocam os direitos afetam as decisões dos agentes e, assim, seu comportamento econômico). Sob a perspectiva da NEI, a relação entre o sistema legal e o sistema econômico, então, se dá nos efeitos da definição e alteração de direitos sobre o comportamento

³⁰ 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.

³¹ Esse é um exemplo de “falso cognato”: o conceito é semelhante ao de propriedade no sentido jurídico, mas não é exatamente igual: aqui, trata-se sim de um feixe de direitos – usar, gozar e dispor – mas o objeto é mais geral do que uma “coisa”; a definição mais precisa é de *direitos subjetivos socialmente reconhecidos, com atributos da exclusividade e da transferibilidade* (Kirat).

individual.

Na verdade, a capacidade de resposta aos obstáculos à interdisciplinaridade identificados na seção anterior varia entre as diversas abordagens que usualmente se consideram sob o escopo da Nova Economia Institucional.

Se consideramos, por exemplo, a maior parte da literatura sobre os assim chamados “*direitos de propriedade*” (Barzel, e.g.), veremos que esbarra na maior parte deles: em primeiro lugar, porque faz *tabula rasa* da compreensão jurídica do termo *direito de propriedade*; em segundo, ao postular que a atribuição de direitos leva à eficiência, toma por suposto aquilo que precisaria ser demonstrado – i.e., a relação causal entre a norma que atribui direitos e um comportamento racional; tudo isso tendo como pano de fundo a eficiência alocativa como parâmetro de avaliação do sistema legal.

Já na vertente da Teoria dos Custos de Transação de Williamson observa-se uma capacidade bem maior de superar os obstáculos.

A TCT postula que a existência de custos de transação³² estimula o desenvolvimento de *instituições* que facilitem a realização de ajustes para evitar conflitos entre as partes e, assim, permitam a continuidade da relação contratual quando essa alternativa for preferível ao rompimento do contrato (Pondé, 1993:42).

Instituições podem atuar no sentido de diminuir os custos de transação, ao diminuir *os riscos de comportamentos oportunistas* ou evitar impasses em torno da execução de um contrato. Possibilitam, assim, que os agentes adotem decisões estratégicas na medida em que estabelecem parâmetros a partir dos quais serão possivelmente solucionados problemas contratuais, inclusive aqueles não previstos nas negociações prévias. Não obstante, a certeza não é inteiramente eliminada nem é absoluto o conhecimento racional das condições em que operam os mercados. Nesse sentido, assumem-se como pressupostos metodológicos:

a) *racionalidade limitada*, no sentido de que os agentes possuem uma capacidade limitada para obter e processar informações, de modo que não são capazes de prever, avaliar e escolher de entre as diferentes opções que se lhe apresentam de forma ótima, rápida e sem custos³³;

b) a possibilidade de existência de *comportamento oportunista* dos contratantes, que consiste na busca do interesse próprio com intenção de favorecer-se, ainda que para isso seja necessário prejudicar o outro (Williamson, 1985:40).

Tais pressupostos constituem a própria justificativa para a busca de instituições, posto que “*na falta de racionalidade limitada e comportamento oportunista, toda contratação econômica seria trivial*”: seus potenciais problemas poderiam ser solucionados mediante planejamento adequado, ou cumprimento de promessas, ou ainda pela concorrência entre contratantes potenciais (Roemer, 1994:46, Williamson, 1989:41).

Por outro lado, se presentes os referidos supostos comportamentais, aliados à ocorrência de ativos específicos, tem-se uma situação na qual todo planejamento de contrato é fatalmente incompleto (dada a racionalidade limitada e incerteza), o cumprimento das promessas é imprevisível (devido ao oportunismo), ao mesmo tempo em que a continuidade das relações com uma determinada parte é relevante (devido à especificidade de ativos). Daí o desenvolvimento de mecanismos de *governance*, que buscam manter e solucionar problemas originados das relações contratuais.

Assim, instituições são tratadas não como exógenas ao processo econômico, mas resultam de um processo de interação social - nas firmas (dimensão organizacional) e entre elas; são motivadas pela necessidade de gerir contratos complexos cuja continuidade seja desejável. Note-se, ainda, que sua funcionalidade não está ligada a nenhuma busca – implícita ou não – de eficiência alocativa, mas sim à tentativa de economizar custos de transação.

32 Para uma definição de custos de transação *ex ante* e *ex post*, v. Williamson, 1985:20-21.

33 Roemer (1994:46); Kreps (1990:745); Simon (1976). A NEI adota um conceito de racionalidade procedimental: um comportamento é racional sob a perspectiva procedimental quando *é resultado de uma deliberação apropriada* (Simon, 1976, p. 68).

Custos de transação são também determinantes para a escolha entre alternativas de arranjos institucionais (ou estruturas de *governance*): *mercados* e *organização interna* (ou firma integrada) são duas formas alternativas de organização do processo econômico, que podem ser mais ou menos eficientes para diferentes finalidades e em diferentes contextos. Entre essas alternativas polares, há formas híbridas diversas de *coordenação* entre empresas que combinam os aspectos de *mercado* – autonomia das partes, estabelecimento de acordos sobre preços e quantidades dos bens negociados – com dimensões *organizacionais* – como termos de incentivo e controle etc. (Kirat, 1999:18).

Williamson propõe avaliar as alternativas de formas organizacionais (estruturas de *governance*) por meio de uma análise institucional comparativa, em que custos e benefícios associados a cada uma das alternativas *factíveis* de organização sejam enfocados *comparativamente*. A ideia básica é que uma estrutura de *governance* apresenta um conjunto de atributos internamente consistentes – intensidade de incentivos, controles administrativos, regime jurídico³⁴ e capacidade de adaptação –; as transações, que também possuem seus atributos (frequência, incerteza, especificidade de ativos) “*são alinhadas com estruturas de governança, que diferem nos seus custos e competências*” (Williamson, 2005:34).

Dentro deste arcabouço, o problema da eficiência das regras é proposto de forma distinta daquele observado na Escola de Chicago; não em termos de eficiência alocativa, mas de eficiência processual: normas e contratos constituem o suporte das ações de agentes dotados de uma racionalidade limitada que buscam conferir estabilidade e segurança às transações

3.4 – A Sociologia Econômica

A sociologia econômica é definida por Smelser e Swedberg (1994) 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”, e se distingue da Ciência Econômica na medida em que esta última lida com a ação econômica “pura” (desejo orientado pela preferência dos agentes e limitado pelos seus recursos), enquanto a sociologia econômica analisa ação econômica *social*, ou seja, ação econômica que leva em conta o comportamento de outros indivíduos na sociedade (clientes, concorrentes, ordem legal, política e religiosa).

De fato, embora seja difícil identificar *uma* tradição dominante (também aqui várias abordagens e escolas de pensamento divergem e competem entre si, afetando o seu desenvolvimento como disciplina e dificultando a identificação de um núcleo de hipóteses comuns), a sociologia econômica possui uma unidade de análise comum - a ação social individualmente considerada – e uma premissa também geralmente aceita – a de que a economia é subsistema do sistema social.

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). Uma decorrência importante 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 historicamente construídos³⁵. A economia passa a poder ser vista, assim, não como um sistema isolado, mas como um subsistema do sistema social (mais amplo, que inclui também, mas não apenas, o subsistema jurídico), o que 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).

³⁴ Cada estrutura de *governance* se baseia num regime jurídico diferente. Costuma-se designá-lo como regime jurídico *contratual* que rege uma forma de organização (*contract law*, cf. aparece em Williamson, 1999), embora nem sempre sejam contratuais em sentido estrito/jurídico; muitas vezes são relações hierárquicas, de poder.

³⁵ 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) (Weber, 1964).

A ideia 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, permite o estabelecimento de uma ponte entre os planos de análise da economia e no direito, superando um importante obstáculo identificado na seção anterior.

É importante notar, contudo, que a abordagem sociológica não refuta a racionalidade das ações individuais, mas a considera como variável, admitindo a possibilidade de existência (e co-existência) de vários tipos de ação econômica. O agente econômico da sociologia weberiana é essencialmente um indivíduo racional que age de forma a adequar meios a fins, mas admite-se que a ação social-econômica possa ser não apenas racional com vistas a finalidades, mas tradicional ou racional com vistas a valores.

A ausência de um núcleo rígido de hipóteses não impede a identificação, também na Sociologia Econômica, de alguns conceitos comuns à abordagem sociológica do problema econômico, a saber: (i) a noção de *embeddedness* na análise da ação social; (ii) a economia como construção social; (iii) a rejeição da eficiência econômica como critério de escolha.

A noção de *embeddedness* (Granovetter, 1992) supõe um conceito de ator econômico influenciado por contextos sociais que pode ser tido como uma ponte entre a sociologia econômica e com o estudo das ações econômicas como ações sociais na economia capitalista (Swedberg, 1997). Ao deslocar a crítica à teoria econômica da ênfase da natureza irrealista do conceito de racionalidade para a incapacidade de o *mainstream* econômico incorporar a estrutura 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 sociologia³⁶ (Swedberg, 1997).

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, 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 (Dallas, 2003).

A contribuição da agenda de pesquisa da sociologia econômica para a compreensão dos efeitos do Direito sobre o comportamento dos agentes econômicos, pode ser vista sob três perspectivas (Harrison, 1999): a primeira seria a proposta de uma abordagem mais consistente para a questão de porque os indivíduos obedecem a normas e regras jurídicas, que supera as limitações do paradigma da racionalidade de agentes maximizadores. A análise sociológica do processo econômico permite, nesse sentido, 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.

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

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)³⁷. Sob a ótica da sociologia econômica normas jurídicas não buscam

³⁶ O conceito foi usado inicialmente por Granovetter (1992), para quem a economia neoclássica tende a sub-socializar o indivíduo, a sociologia tenderia a supersocializá-lo, e absolutizar o peso dos valores sociais nas decisões humanas, postura tão equivocada quanto superestimar a presença da racionalidade otimizadora nas mesmas. 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 não corresponda exatamente à racionalidade maximizadora do *mainstream econômico*).

³⁷ 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

apenas (ou primordialmente) a alteração dos custos associados 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 (Dallas, 2003). 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 um resultado eficiente de equilíbrio.

Uma importante contribuição da Sociologia Econômica, ainda, é o fato de que ela parece apresentar uma boa solução para o problema da controvérsia envolvendo a noção de Justiça (como critério de escolha normativa), já que dispõe de um método interdisciplinar para analisar o conceito de Justiça em cada sociedade. Embora se encontrem dificuldades na definição do que seria um sistema ou solução jurídica “justa”, sugere-se 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).

Por fim, a sociologia econômica weberiana oferece solução para a questão da adoção do paradigma da racionalidade dos agentes através da incorporação - à análise econômica - da noção de racionalidade subjetiva³⁸.

4. Conclusões Preliminares: A pesquisa em Economia e Direito e os obstáculos da análise interdisciplinar.

Além dos obstáculos, propusemo-nos a identificar as possibilidades de pesquisa interdisciplinar já presentes na teoria econômica, pelo menos em algumas de suas vertentes mais significativas. Como visto, embora as abordagens existentes apresentem algumas soluções para os obstáculos à análise dos efeitos de sistemas normativos no âmbito econômico destes problemas, questões importantes permanecem em aberto. Tanto a Análise Econômica do Direito quanto algumas vertentes da Nova Economia Institucional encontram significativas dificuldades na superação dos obstáculos à pesquisa interdisciplinar, e 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).

Tentamos sintetizar os problemas abordados na seção anterior no Quadro abaixo.

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

Obstáculos	Escola de Pensamento Econômico				
	Análise Econômica do Direito	Economia Institucional	Nova Economia Institucional		Sociologia Econômica
			Vertente “direitos de propriedade”	Vertente “custos de transação”	
Recorte metodológico – problema do nível de análise	X	✓	X	n / a	✓
Conceito de eficiência econômica como critério normativo	X	n / a	X	✓	✓
Limites de aplicação da economia – reducionismo	X	n / a	X	X	n / a
Paradigma da racionalidade dos agentes	X	n / a	X	✓	✓

Fonte: Elaboração Própria

n / a : O problema não se aplica de forma direta ou não apresenta correlação direta com o tipo de abordagem.

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).

³⁸ 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.

X : A abordagem não é capaz de superar o problema

✓ : A abordagem já dispõe de instrumentos para superar o problema.

Como pode ser observado, tanto a Análise Econômica do Direito quanto parte da Nova Economia Institucional, embora sejam as matrizes teóricas identificadas com a pesquisa interdisciplinar, encontram significativas dificuldades na superação dos obstáculos identificados no capítulo anterior. Essas abordagens parecem se enquadrar mais na categoria de multidisciplinares do que propriamente interdisciplinares.

Em se tratando da divergência que Direito e Economia possuem em relação aos *critérios de escolha* adotados quando da análise normativa, as abordagens econômicas, na medida em que utilizam critérios fundados no conceito de eficiência alocativa, não resolvem de forma satisfatória o problema. Não parece existir consenso acerca de como resolver sistemática e formalmente o impasse entre questões alocativas e distributivas.

Enquanto a Análise Econômica do Direito se baseia 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. Parte da NEI supera o problema ao substituir a busca por eficiência pela economia de custos de transação.

É interessante notar, entretanto, que a adoção do critério de eficiência alocativa desagrade 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.

Por fim, a questão do *paradigma da racionalidade dos agentes* continua em aberto dada a ausência de agenda de pesquisa para investigar até que ponto os indivíduos numa sociedade se comportam de forma condizente com os modelos econômicos que tentam descrever seu comportamento. O problema ocorre com frequência não apenas em abordagens identificadas com a Análise Econômica do Direito, mas também em algumas linhas de pesquisa da Nova Economia Institucional (embora não todas): 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, de modo que os pesquisadores tomam como premissa algo que precisaria ser demonstrado.

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.

Ressalta-se, finalmente, que a sociologia econômica, embora pouco referenciada nos meios acadêmicos de Economia, pode ser capaz de construir algumas pontes necessárias entre Direito e Economia.

Bibliografia

- ALLSOPP, V. **Economics, canonizing discourse and the case for interdisciplinarity**. Journal of Contemporary European Studies. Vol. 5 (11), páginas 83 – 103. 1997
- BARON, J.N.; HANNAN, M. T. **The impact of Economics on Contemporary Sociology**. Journal of Economic Literature. Setembro 1994. Vol 32, páginas 1111-1146. 1994.
- BECKER, G. **The Economic Approach to Human Behavior**. University of Chicago Press. EUA, 1976.
- BRENNER, R. (1980) **Economics: An Imperialist Science?** The Journal of Legal Studies, Vol. 9 (1). Jan, 1980, páginas 179-188.
- CALABRESI, G. **The Cost of Accidents: A Legal and Economic Analysis**. New Haven: Yale University Press, 1970, pp. 17-18.

- COASE, R. **Economics and Contiguous Disciplines**. The Journal of Legal Studies, Vol. 7 (2). Jun. 1978, páginas 201-211. 1978.
- _____. **The firm, the market and the law**. EUA: Chicago Press, 1988.
- COMMONS, J. R. **Institutional Economics**. American Economic Review, vol.21, pp.648-657. 1931.
- _____. **Legal Foundations of Capitalism**, New York, Macmillan. Reprinted, Clifton, NJ, Augustus M. Kelley, 1974.
- 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.; ULEN, T. **Law and Economics**. Ed. Harper Collins Publishers. EUA, 1988.
- DALLAS, L, **Law and Socio-Economics in Legal Education**. Rutgers Law Review, Vol. 55, 2003.
- FRAGOSO, A. R. ;RIBEIRO FILHO, J. F.; LIBONATI, J.J. **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.
- 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.
- GRANOVETTER, M. S. **Economic action and social structure: the problem of embeddedness**. American Journal of Sociology, v.91, p.491-501. 1985.
- HARRISON, J. L. **Law and Socioeconomics**. Journal of Legal Education, 49. Págs 224-235. 1999.
- HAUSMAN, D.M. **The Inexact and Separate Science of Economics**. Cambridge, Cambridge University Press. 1992.
- HIRSCH, W.Z. **Law and Economics: An Introductory Analysis**.. 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. **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. 1994.
- _____. **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. 2005.
- INGHAM, G.**Some recent changes in the relationship between economics and sociology**. Cambridge Journal of Economics. Vol 20, páginas 243-275. 1996.
- JANTSCH, E. **Towards Interdisciplinarity and Transdisciplinarity in Education and Innovation**. In *Problems of Teaching and Research in Universities*, OECD. Páginas 97-121. 1972.
- KIRAT, T. **Economie du Droit**. Paris, La Découverte. 1999.
- KIRAT, T.; SERVERIN, E. **Le Droit dans l'Action Économique**. Paris, CNRS. 2000.
- KLEIN, J. T. **Interdisciplinarity: history, theory and practice**. Detroit: Wayne State University Press. 1990.
- MACKAAY, E. **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. 2000.
- MAKI, U. **Imperialismo da Economia, conceitos e restrições**, *Econômica*, n.º 3, págs. 5-36.2000.
- MATTEI, U. **Three patterns of law- taxonomy and change in the world's legal systems**. The American Journal of Comparative Law, Vol 45, págs. 5-44. 1997.
- MATHIEU, N.; RIVAULT, C.; BLANC, N. E CLOAREC, A. **Le dialogue interdisciplinaire mis à l'épreuve: réflexions à partir d'une recherche sur les blattes urbaines**. *Natures, Sciences, Sociétés*, v.5, n.1, p.18-30, 1997.
- MEDEMA, S. G.; MERCURO, N.; SAMUELS, W. J. **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*.Cheltenham: Edward Elgar. 2000.
- MASSOUD, Z. **Interdisciplinarité**. In: CNRS/PIREN. Actes du colloque: Recherches sur l'environnement rural, bilan et perspective. 8-10 novembre 1983. Paris: CNRS/PIREN, février 1985,

- p.5-10.
- MELLO, M. T. L.. **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. 2006.
- MELLO, M.T.L. e BORGES, H.. **Property Rights in a Multidisciplinary Approach for Law and Economics**. In: III Research Workshop on Institutions and Organizations, 2008, São Paulo. III Research Workshop on Institutions and Organizations, 2008.
- MERCURO, N. e MEDEMA, S.G. **Economics and the Law: From Posner to Postmodernism and Beyond**. Princeton University Press. New Jersey, EUA. 2006 (1st ed. 1997).
- NISSANI, M. **Fruits, salads, and smoothies: a working definition of interdisciplinarity**. Journal of Educational Thought. Vol 26 (2). Páginas 121-128. 1995.
- NORTH, D. **Transaction costs, institutions, and economic performance**. San Francisco: ICA Press, 1992.
- _____. **Institutions, institutional change and economic performance**. Cambridge: Cambridge University Press. 1996.
- PARISI, F. **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. 2005.
- POLINSKY, M. **An Introduction to Law and Economics**. Little Brown, 2^a edição. EUA. 1989.
- POSNER, R. **The Economic Approach to Law**. Texas Law Review, 757-782. EUA. 1975.
- _____. **The Economics of Justice**. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1983.
- _____. **Economic Analysis of Law**, 6^a Edição. Little Brown. EUA, 2003.
- POSNER, R; PARISI, F. (org.). **Economic foundations of private law**. Cheltenham: Elgar, 2002
- RAWLS, J. **Uma Teoria da Justiça**. São Paulo: Martins Fontes, 2002.
- SALAMA, B. M. **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. Disponível em <http://www.direitogv.com.br/AppData/Publication/WP3.pdf>. 2007
- _____. **O que é Pesquisa em Direito e Economia**. Cadernos Direito GV, v. 5, n. 2. Março 2008. <http://www.direitogv.com.br/AppData/Publication/caderno%20direito%2022.pdf>. 2008
- SAMUELS, W.J. **Institutional Economics after One Century**. Journal of Economic Issues, Vol. 34 (2). Páginas 305 a 315. 2000.
- SAMUELS, W. J.; MERCURO, N. **The Role and Resolution of the Compensation Principle in Society: Part One - The Role**, 1 *Research in Law and Economics*, 1. págs. 157-94. 1979.
- SHAVELL, S. **Economic Analysis of the General Structure of the Law**. The Harvard John M. Olin Discussion Paper Series. Discussion Paper No. 408. 02/2003. Harvard Law School. 2003.
- SWEDBERG, R. **New Economic Sociology: What Has Been Accomplished, What Is Ahead?** *Acta Sociologica*; 40: 161-182 1997.
- _____. **Max Weber e a Idéia de Sociologia Econômica**. Rio de Janeiro, Editora da UFRJ (Coleção Economia e Sociedade, v. 5).2005.
- TEIXEIRA, O.A.. **Interdisciplinaridade: problemas e desafios**. Revista Brasileira de Pós-Graduação. Numero 1. Julho 2004.
- TEUBNER, G. **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). 1986.
- WEBER, M. **Economía y Sociedad**. México DF, Fondo de Cultura Económica, 2^a edição em espanhol (1^a edição em alemão, 1922).1964.
- WILLIAMSON, O.E. **The Economic Institutions of Capitalism**. New York, The Free Press. 1985.