

CAPÍTULO 1

Análise Econômica do Direito e das Organizações

Decio Zylbersztajn e Rachel Sztajn

Introdução

A origem da discussão contemporânea de Direito e Economia en-contra-se nos trabalhos pioneiros de Ronald Coase, Guido Calabresi e Trimarcchi, que apontaram novos aspectos e questões para o tratamento da relação entre Direito e Economia, e, mais recentemente, na Teoria das Organizações. O primeiro ganhador do Nobel de Economia, demonstrou como a introdução de custos de transação na análise econômica determina as formas organizacionais e as instituições do ambiente social.¹ Coase explicou que a inserção dos custos de transação na Economia e na Teoria das Organizações implica a importância do Direito na determinação de resultados econômicos.

Segundo o Teorema de Coase, em um mundo hipotético sem custos de transação (pressuposto da Economia Neoclássica), os agentes negociarão os direitos, independentemente da sua distribuição inicial, de modo a chegar à sua alocação eficiente. Nesse mundo, as instituições não exercem influência no desempenho econômico. Ocorre que, como asseverou Coase, esse é o mundo da *blackboard economics*. Ao criticar a análise econômica ortodoxa, Coase enfatizou que, no mundo real, os custos de transação são positivos e, ao contrário do que inferem os neoclássicos tradicionais, as instituições legais impactam significativamente o comportamento dos agentes econômicos.²

Guido Calabresi, jurista da Universidade de Yale, por sua vez, demonstrou a importância da análise de impactos econômicos da alocação de recursos para a regulação da responsabilidade civil, seja em âmbito legislativo ou judicial. Sua obra inseriu explicitamente a análise econômica em questões jurídicas, apontando que uma análise jurídica adequada não prescinde do tratamento econômico das questões.³

Trimarcchi tratou de ajustar ao direito continental europeu, especificamente ao italiano, as regras desenvolvidas para o sistema do direito consuetudinário, demonstrando a possibilidade de, igualmente, no que concerne ao direito codificado, adotarem-se critérios que induzam as pessoas a buscar eficiências alocativas.

Tais autores deram o passo inicial para a fundação do movimento de *Law and Economics*, desenvolvido, posteriormente, com a contribuição de Richard Posner,⁴ Gary Becker⁵ e Henry Manne.⁶ A Análise Econômica do Direito e das Organizações vem evoluindo em ritmo acelerado, criando-se núcleos em diferentes universidades, sejam elas norte-americanas ou europeias. Verifica-se, por isso, que existem várias correntes de *Law and Economics* que adotam postulados metodológicos diversos para a explicação do nexo entre Direito e Economia.⁷ Destacam-se, entre elas, a New Institutional Law and Economics, o estudo do Direito, Economia e Organizações, que inclui a análise do papel desempenhado pelas instituições e organizações sociais, propondo a interação contínua entre normas, Direito positivado ou não, isto é, regras formais e informais, partindo da base teórica fornecida pelos trabalhos de Douglas North⁸ e de Oliver Williamson,⁹ os quais serão abordados adiante.

É importante mencionar que trataremos a análise do Direito, Economia e Organizações com base no instrumental da Nova Economia Institucional, que rejeita a premissa neoclássica de escolhas hiper-rationais e comportamento maximizador, adotando o conceito de racionalidade limitada desenvolvido por Herbert Simon.^{10,11} Essa abordagem metodológica, juntamente com a inserção dos custos de transação, permite flexibilizar a hipótese neoclássica de que as instituições evoluem necessariamente de modo eficiente e explica por que surgem direitos de propriedade e formas de alocação de recursos econômicos que, não obstante serem ineficientes, persistem em determinado contexto social.¹² Se existem falhas de mercado, existem também falhas organizacionais e institucionais que não podem ser tratadas de modo absoluto, mas necessariamente de forma comparada.

A análise econômica deve, então, considerar o ambiente normativo no qual os agentes atuam, para não correr o risco de chegar a conclusões equivocadas ou imprecisas, por desconsiderar os constrangimentos impostos pelo Direito ao comportamento dos agentes econômicos.

O Direito, por sua vez, ao estabelecer regras de conduta que modelam as relações entre pessoas, deverá levar em conta os impactos econômicos que delas derivarão, os efeitos sobre a distribuição ou alocação dos recursos e os incentivos que influenciam o comportamento dos agentes econômicos privados. Assim, o Direito influencia e é influenciado pela Economia, e as Organizações influenciam e são influenciadas pelo ambiente institucional. A análise normativa encontra a análise positiva, com reflexos relevantes na metodologia de pesquisa nessa interface.

No entanto, essa análise seria incompleta se não fossem levadas em conta as instituições, entendidas como conjunto de regras na acepção de Douglass North, e as organizações que regulam as relações sociais. É verdade que tanto Direito quanto Economia exercem papel primordial na formação de instituições e organizações. Todavia, é importante ressaltar que estas, por sua vez, influenciam a

transformação do sistema jurídico e a consecução de resultados econômicos. As instituições, por seus efeitos sobre os custos de troca e produção, afetam decisivamente a *performance* econômica e, juntamente com a tecnologia empregada, elas, as instituições, determinam os custos de transação e transformação que formam os custos totais da atividade econômica em determinado ambiente.

Em contraste com a lógica do paradigma neoclássico, mecanismos de coordenação econômica, dados por instituições políticas e legais, restringem as necessidades, as preferências e as escolhas dos atores econômicos: a ação individual não é soberana tal como querem os neoclássicos, mas é influenciada pelas instituições formais e informais.

Em suma, podemos dizer que esses três elementos influenciam e são influenciados uns pelos outros, tal como nos mostra a [Figura 1.1](#).

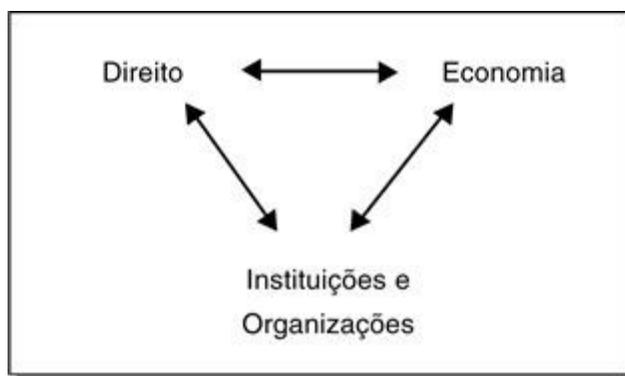


FIGURA 1.1 Interdependência das áreas.

Assim, a análise conjunta do Direito, da Economia e das Organizações tem relevância por possibilitar entendimento mais profundo da complexidade da realidade, permitindo o emprego de aparato metodológico profícuo para a discussão crítica de temas de relevante interesse social. A importância do campo de conhecimento pode ser encontrada na análise de temas da realidade brasileira a partir de ferramental interdisciplinar, de modo a conjugar conhecimentos científicos obtidos por esses ramos do saber.

O reconhecimento da contribuição de três autores contemporâneos — Ronald Coase, Oliver Williamson e Douglass North — é o ponto de partida, com o qual se visa a evitar as armadilhas de debates entre escolas de pensamento já ultrapassado ou não pertinentes ao nosso objetivo. Esses três autores influenciaram a maneira como se desenvolve a teoria (por alguns considerada um movimento) denominada *Law and Economics*, que passaremos a designar como Análise Econômica do Direito seguindo sugestão do próprio Williamson e de Posner, em uma das suas raras posições convergentes.

Em tempo recente, Williamson ampliou o debate introduzindo as Organizações como o terceiro pilar a dar suporte ao debate interdisciplinar, o que ainda causa certo desconforto no meio acadêmico, uma vez que o significado da Economia das

Organizações (como preferimos denominar, em vez de Economia de Empresas) é muito limitado, embora os departamentos de Economia Aplicada e de Administração devessem ter familiaridade com o conceito. Certo é que o estudo das organizações é parte fundamental do desenvolvimento teórico atual na área de análise das combinações estratégicas de produtores privados. A Economia Neoclássica, por enfatizar os mercados, ignorou os incentivos econômicos das organizações, deixando aberto um vasto campo para pesquisa e aplicação prática.

Relevante contribuição para essa análise foi aportada por Harold Demsetz, professor da Universidade da Califórnia, Los Angeles, ao afirmar que o objeto do estudo da Economia Neoclássica é a compreensão do funcionamento dos mercados e não das organizações, e isso deve ser devidamente compreendido, tanto em termos de objeto como de método analítico. Ora, se a Teoria Econômica dominante não foi desenhada para a compreensão das organizações, há que se buscar as alternativas que supram as lacunas existentes.

No presente texto, procuraremos destacar alguns dos aspectos que mais impressionam na interface entre Direito, Economia e Organizações, em especial explorando aspectos da contribuição de Coase e do debate entre Williamson e Posner, e também aspectos da contribuição do trabalho de Douglass North finalizando com questões que, na nossa opinião, são fundamentais para que o Diálogo se estabeleça e progrida no Brasil.

A Contribuição De Coase

Ronald Coase ganhou o Prêmio Nobel de Economia em 1991. No seu memorável discurso na Academia Sueca, reiterou alguns dos aspectos fundamentais do seu trabalho desde 1937. Tanto os mercados quanto as firmas funcionam com custos positivos. A escolha do modo de organização, via mercado ou via hierárquica, depende da comparação entre alternativas de menor custo. Outra mensagem central de Coase é a preocupação com o ataque aos problemas reais da sociedade. Os economistas e cientistas sociais deveriam se preocupar com o mundo como ele é e não como, para alguns teóricos, deveria ser: a economia, tal como vista pelos neoclássicos, é uma caixa preta, irreal, o que implica que o conceito de “firma” como função de produção deveria ser revisto sob a ótica da firma contratual. Organizações e mercados são duas faces da mesma moeda, ambas têm custos para funcionar. O fundamento central — as instituições — é mais importante para a compreensão do funcionamento da economia do que o papel que lhes tem sido atribuído.

Se formos capazes de criar instituições que reduzam os custos de transação, definidos por Barzel¹³ como os custos de transferir, capturar e proteger os Direitos de Propriedade, então os indivíduos na sociedade se engajarão em transações para resolver os problemas alocativos desses direitos. O Estado tem o papel fundamental de garantir as instituições, dar-lhes segurança, criando as condições

para o funcionamento dos mercados e outros arranjos institucionais.

Os dois memoráveis trabalhos de Coase, *The Nature of the Firm* (1937) e *The Problem of Social Cost* (1960), representam os pontos focais para o desenvolvimento da Economia dos Custos de Transação e da moderna Análise Econômica do Direito e das Organizações.

A preocupação de Coase com a realidade e com a aplicação dos conceitos da Economia ao mundo real foi forjada em diferentes moldes. Primeiro, trata-se de um economista, Prêmio Nobel, que, na maior parte da sua carreira, atuou em uma faculdade de Direito. Segundo, nunca foi formado em Economia dentro dos padrões formais, como ele próprio explica, mas cursou disciplinas na London School of Economics como comércio e psicologia.¹⁴ Ao graduar-se, ganhou uma bolsa de estudos para os Estados Unidos. Sua primeira preocupação foi visitar as grandes corporações do setor automobilístico, que então estudava, buscando compreender os seus problemas internos. Tal atitude levou ao frutífero debate entre Coase e Benjamin Klein sobre o caso Fisher Body-General Motors, que perdurou até a publicação em 2000.¹⁵

Mais do que uma crítica a Samuelson, Coase percebe o fenômeno a ser estudado em todas as suas dimensões. Avançado em idade, Coase publica, em 2000, mais um artigo que fomenta o debate travado há décadas com Benjamin Klein sobre o caso GM-Fisher Body, considerado um marco para a análise dos arranjos eficientes contratuais. Teria ou não havido uma quebra contratual oportunista?

Em seu artigo, "The Lighthouse in Economics",¹⁶ faz crítica a Samuelson sobre a impossibilidade de que os faróis de sinalização pudessem ser administrados privadamente. Para Samuelson, o que é visto como um caso clássico de falha de mercado pela ausência de mecanismo de exclusão, para Coase, representa um exemplo típico no qual instituições podem ser construídas de modo a permitir a operação privada como ocorre na Inglaterra, onde, há séculos, os faróis de sinalização são geridos pelo setor privado, ainda que, como jocosamente afirma, não se possa chamar a armada britânica para cobrar o pedágio aos navios.

Para os cientistas das Organizações, e para nós, preocupados com as interfaces do Direito, Economia e Organizações, o que mais importa no trabalho de Coase é a identificação da "firma contratual", a substituição da função de produção pelo nexos de contratos e a relevância dos direitos de propriedade. As organizações são relações contratuais coordenadas (governadas) por mecanismos idealizados pelos agentes produtivos. Eis uma pista para a busca da resposta do que vem a ser a Economia das Organizações e sua relação com o Direito. Se a "firma" pode ser entendida como um nexos de contratos, então problemas de quebras contratuais, de salvaguardas, de mecanismos criados para manter os contratos e, especialmente, mecanismos que permitam resolver problemas de inadimplemento, total ou parcial, dos contratos, sejam tribunais ou mecanismos privados, passam a ter lugar de destaque na Economia. Além disso, fazem a ponte para as Organizações, através do Direito. Cabe frisar que o ordenamento público, ou seja, o papel da justiça, é tão

importante nesse enfoque quanto o ordenamento privado. O desenho dos arranjos institucionais — modo de governança — das firmas percebe os riscos futuros potenciais inerentes ao ambiente institucional e procura criar salvaguardas. Assim, abre-se o caminho para o estudo positivo da estratégia das Organizações, refletida nos arranjos contratuais complexos que caracterizam as firmas. Não uma função de produção autista, mas um nexos de contratos inteligente.

Se Coase apontou para o tema, não chegou a operacionalizá-lo, o que foi feito por Oliver Williamson, que introduz o tema no Capítulo 2 deste livro. No tocante ao Teorema de Coase, assim denominado não por Coase, mas por George Stigler, Coase afirma que, em regime de custos de transação zero, a alocação inicial dos Direitos de Propriedade não importa. Portanto, vamos nos dedicar ao estudo do mundo dos custos de transação positivos.

A Contribuição De Oliver Williamson

Partindo da crítica coasiana da “firma” como função de produção, Williamson elabora a Teoria da Economia dos Custos de Transação, um componente da Nova Economia Institucional. O autor ressalta que as instituições importam (tal como os velhos institucionalistas) e destaca que estas são suscetíveis de análise (à diferença dos velhos institucionalistas).

Com base na decodificação das características das transações (especificidade dos ativos, frequência e risco), somada aos pressupostos comportamentais de racionalidade limitada e oportunismo, Williamson apresenta o construto teórico que busca explicar o alinhamento entre as características das transações e as formas de governança, sob a égide do comportamento eficiente de minimização de custos de produção e de transação. Não ignora a Economia Neoclássica, mas adiciona realismo a ela.

Um avanço trabalhado por Williamson, que tem suas raízes nos teóricos das organizações, em especial em Simon(1957),¹⁷ é a inserção do pressuposto da racionalidade limitada. O reconhecimento de que a racionalidade plena que dá base à Teoria Neoclássica da Firma não apenas não adere à realidade como também não permite construir um modelo trabalhável de firma é um fundamento da ECT (Economia dos Custos de Transação). Mais recentemente, o tema da racionalidade ensejou avanços importantes na interface das Ciências Econômicas, legais e cognitivas, com o trabalho de Vernon L. Smith, que recebeu o Prêmio Nobel em 2002 pela sua contribuição na área cognitiva. Surge o campo da Neuroeconomia, não surpreendentemente desenvolvido a partir do grupo de *Law and Economics* na George Mason University.

O conceito básico da ECT é que existem problemas futuros potenciais nos contratos, problemas esses que são antecipados pelos agentes que desenham os arranjos institucionais no presente. Os agentes podem descumprir promessas, motivados pelo oportunismo e pela possibilidade de apropriação de valor dos

investimentos de ativos específicos. Na impossibilidade de desenhar contratos completos (decorrência da racionalidade limitada), as lacunas são inevitáveis. Os agentes, potencialmente oportunistas, sentir-se-ão estimulados a romper ou adimplir os contratos, sendo justificável a existência de um corpo legal, formal, de normas, que se soma às regras informais para disciplinar o preenchimento das lacunas.

Aqui encontramos uma primeira aproximação com a Análise Econômica do Direito. Os agentes abster-se-ão de quebrar os contratos se os custos de rompimento forem maiores do que os benefícios de fazê-lo, de acordo com a tese sugerida por Benjamin Klein, que discute a existência de um intervalo de autocontrole, *self enforcing range*, dentro do qual os contratos são automaticamente honrados.¹⁸

Cabe destacar que os custos de romper os contratos de modo oportunístico estão associados a mecanismos privados (perda de reputação) ou públicos (penalização pela justiça). Portanto, uma terceira possibilidade seriam razões de ordem individual e éticas trabalhadas em recente estudo de Posner, sobre o papel das normas informais.¹⁹

A contribuição de Williamson baseia-se no fato de que as formas de governança serão arquitetadas buscando lidar com possibilidades futuras de rompimento contratual. O seu trabalho ressalta o papel das organizações como forma de coordenar e minimizar os custos de transação, definidos com os custos de desenhar, monitorar e exigir o cumprimento de contratos. O alinhamento eficiente deriva da relação entre as características das transações, as características dos agentes, as características das leis, dentro de uma lógica de eficiência, ou seja, minimizadora dos custos de transação. O ambiente institucional tem papel relevante, podendo afetar a arquitetura das organizações. Formas para lidar com oportunismo póscontratual (salvaguardas) surgirão como resposta dos agentes.

Assim emerge mais uma parte da resposta à indagação a respeito das relações entre o Direito e a Teoria das Organizações. A maior aplicação do trabalho de Williamson dá-se na análise da coordenação vertical, na área da análise da concorrência, na área de finanças (*debt or equity*), relações de trabalho, formas organizacionais, governança corporativa, estudo da burocracia, entre outros. A base teórica desenvolvida por Williamson utiliza fortemente a teoria jurídica dos contratos desenvolvida por Ian Macneil sobre teoria legal dos contratos.²⁰

A Crítica De Posner E A Crítica Da Crítica

Talvez já superado em alguns pontos, o famoso debate travado entre Williamson e Posner em artigos publicados no *Journal of Institutional and Theoretical Economics* em 1993, foi ácido em muitos momentos, mas sempre elucidativo em torno das principais dissonâncias entre duas escolas de pensamento. Williamson critica a base neoclássica da escola de *Law and Economics de Chicago*.

Posner compara as teorias da Nova Economia Institucional e da Análise Econômica do Direito. Critica aquilo que considera o caráter antiteórico da Nova Economia Institucional, por ele reconhecida como um conjunto de estudos de casos, ignorando, assim, a volumosa literatura quantitativa da ECT. Afirmar que ambos os enfoques têm valor e que há entre as duas escolas muitas sobreposições com diferenças de jargão e ênfase. Ressalta que o conceito de oportunismo é importante adição à literatura, a única por ele reconhecida.

O autor lembra que as duas escolas (ou movimentos, como ele as denomina) têm origem em Coase. Destaca que Williamson constrói sobre a base neoclássica, com o que concordamos, e que torna fundamental o conhecimento da Teoria Econômica ortodoxa, para uma boa compreensão tanto da Análise Econômica do Direito quanto da Nova Economia Institucional. Critica a Economia dos Custos de Transação por considerar que ela nada adiciona ao trabalho de Stigler sobre custos de informação. Reitera o debate utilitarista da escola de Chicago — à Milton Friedman — para responder a Coase a respeito do caráter irrealista dos pressupostos neoclássicos que dão base à tradição da escola de *Law and Economics*. O que importa é o poder preditivo da teoria, afirma, não os seus pressupostos. Não concorda com a afirmação de Williamson de que a escola de Chicago ignora instituições e destaca a contribuição dessa escola ao estudo da economia da criminalidade cristalizada na contribuição de Gary Becker e do Direito e Economia da Família. Destaca que, diferente da Nova Economia Institucional *Law and Economics* não quer mudar a Economia, seja em método, seja em objeto de análise. Conclui que os temas da integração vertical (ou desintegração) e contratos de longo prazo são tratados pela teoria, e autores como Benjamin Klein, Victor Goldberg Paul Joskow, Douglass North e T. Eggertsson são considerados da área de Economia do Direito. As distinções devem situar-se mais em ênfase do que em substância. Posner finaliza sua crítica dizendo que as organizações nada acrescentam ao estudo que já não tenha sido tratado anteriormente e critica o principal apoio de Williamson na teoria dos contratos, que é Macneil. Sem dúvida, uma leitura arrasadora ao afirmar que a New Institutional Economics é “mais um monte de estudos de caso do que uma teoria”.²¹

A resposta de Williamson foi tão forte quanto o ataque recebido. Tal como Posner, Williamson toma Coase como ponto de partida (que parece o ponto de convergência) e afirma ter sido o artigo “The Nature of the Firm” que deu origem à Economia dos Custos de Transação, além de afirmar que o artigo “The Problem of Social Cost” foi a origem da Análise Econômica do Direito. Lembro que Coase, no seu discurso de recebimento do Prêmio Nobel, afirmou que o segundo artigo ainda não foi bem entendido pelos economistas, acreditando que o impacto sobre a microeconomia ainda estava por vir. Ambos concordam em deixar antitruste à parte, ou seja, consideram que existe um debate pós-antitruste.

Williamson responde à crítica de Posner a respeito da Teoria das Organizações Clama que Posner, tal qual a maioria dos economistas, não está interessado na

análise das organizações, mas, sim, dos mercados. Afirmar que “Posner não está interessado nos profundos desafios representados pela compreensão das organizações”,²² e remete o debate ao argumento já travado entre a Nova Economia Institucional e a Economia Neoclássica, que serve de base à Análise Econômica do Direito tradicional. Considera que a Economia omite o papel das instituições e ressalta a contribuição de Macneil (com quem não concorda em tudo), bem como o papel importante de Herbert Simon²³ que introduz o conceito de racionalidade limitada, segundo Williamson, não comparável ao conceito de informação assimétrica ou Teoria da Economia da Informação. Simon apresenta a mente como um recurso escasso, e Williamson acha que Stigler não deveria tê-lo ignorado.

Sua resposta no tocante à metodologia é contundente quando afirma que métodos econométricos são também utilizados pela ECT, não cabendo a afirmação de que a Nova Economia Institucional — NEI — é um conjunto de estudos de caso. Coase afirma, no final do seu discurso, ser inverídica a interpretação de que ele é hostil à quantificação. Tanto Coase quanto Williamson destacam a importância do estudo de casos para o conhecimento da realidade, mas ambos motivam a análise empírica quantitativa, característica marcante tanto da Análise Econômica do Direito, como da Nova Economia Institucional.

Direito, Economia E Organizações

Williamson introduz fortemente a necessidade de mais uma dimensão ao debate envolvendo as organizações. A sugestão de combinar Direito, Economia e Organizações para o estudo da lei, tal como ela é, provém daí. A proposta de uma teoria positiva é completada pela ideia de que existem várias maneiras de fazê-lo, sendo a ECT uma delas, que se preocupa com o papel das instituições. Elas importam e são suscetíveis de análise (Figura 1.2).

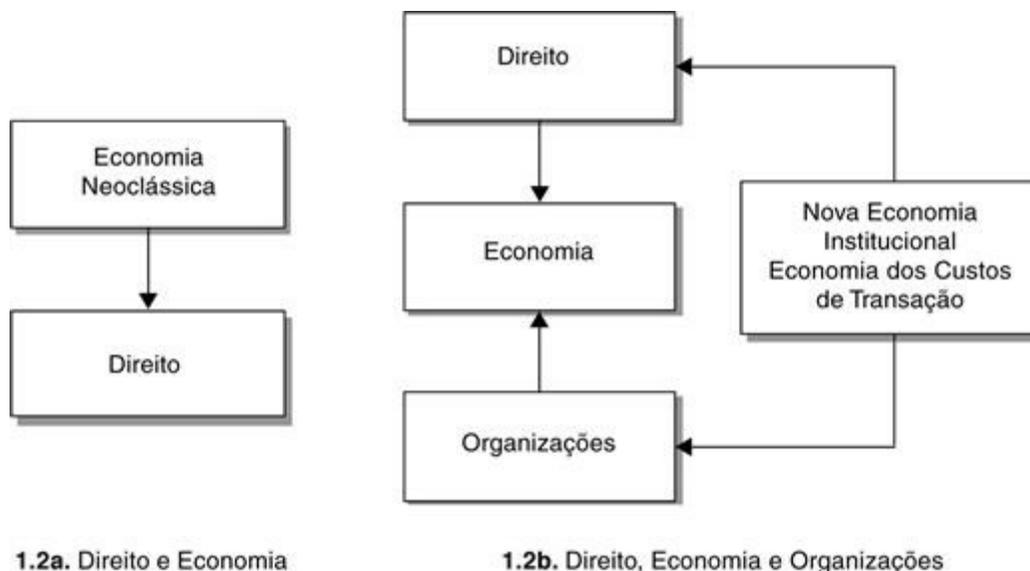


FIGURA 1.2 Comparando Análise Econômica do Direito com Direito, Economia e Organizações. Fonte: Williamson, O.E. “Revisiting Legal Realism: The Law, Economics, and Organization Perspective”. In Coasean Economics:

O autor apresenta no **Capítulo 2** deste livro esquema para explicar as relações interdisciplinares segundo o qual o Direito e as Organizações municiam a Economia para o estudo das instituições e organizações. A Economia tem o papel central, segundo Williamson, que, neste ponto, concorda com Posner. Busca portanto, ampliar a aplicação da Teoria Neoclássica ao Direito, que é como ele define a Análise Econômica do Direito sob a ótica tradicional.

O objetivo da área de Direito, Economia e Organizações seria o de redefinir o modo pelo qual economistas e outros cientistas sociais pensam e investigam a Economia, as Organizações e as Instituições. Afasta-se do conceito da “firma” como mera função de produção e caminha para a firma como um modo de governança, o que dá às organizações papel antes ignorado. Aqui encontramos mais uma parte da resposta à pergunta a respeito da natureza de uma Ciência das Organizações e da sua relação com a Economia e o Direito.

Um dos aspectos centrais ao pensamento de Williamson é o papel do ordenamento privado em contraste com o ordenamento público. O segundo é mais afeito ao estudo da Análise Econômica do Direito tradicional, enquanto a ênfase no ordenamento privado, ou seja, na capacidade das organizações funcionarem como instâncias para a solução de conflitos pós-contratuais, tem papel central no enfoque do Direito, Economia e Organizações, conforme tratado no presente volume.

Macroinstituições

Quase ausente do debate, a não ser por uma citação de Posner, o trabalho de Douglass North é fundamental para o estudo da Economia, Direito e Organizações. A conexão está no reconhecimento de que as organizações são arquitetadas de modo a buscar eficiência, e que sua arquitetura é pautada pelo ambiente institucional.

É North quem investiga as instituições, tanto em termos da sua origem, como também da sua evolução.²⁴ Historiador econômico, North está preocupado com as forças que dão forma às instituições (por ele definidas como mecanismos criados pelo homem, para pautar e controlar as suas ações) e explicam o aparecimento de normas e regras sociais, fundamentais para o estudo do Direito como das Organizações. A interação das normas informais com as formais tem aberto importante veio de pesquisa no campo das Organizações.

North faz a ligação com a economia política ao debate e discute as imperfeições do funcionamento do Judiciário. Há custos para determinar sentenças, que não são isentas de vieses e pressões, e há custos para implementar as decisões judiciais. Ressaltando que os custos de transação, nas sociedades, estão associados ao seu grau de desenvolvimento e derivam de sua capacidade de desenhar instituições sólidas, North demonstra a importância de diálogo entre o estudo das macro e

microinstituições, o que indica haver mais um elemento de resposta à motivação indagativa que motiva o presente volume. Em sua contribuição de 2005,²⁵ North trabalha o tema das normas informais e, especialmente, das crenças. Sem reconhecermos como o ser humano formula as suas crenças, não poderemos compreender o fenômeno das organizações modernas nem os movimentos de massa que afetam o início do século XXI.

Assim, o estudo dos limites da área de conhecimento da Economia do Direito e das Organizações é introduzido neste livro. Trazer o debate para o ambiente brasileiro parte do reconhecimento de que o tema não é circunscrito ao avanço da escola da Análise Econômica do Direito dos Estados Unidos como querem alguns críticos. O mesmo tema tem sido amplamente debatido em países de direito codificado, como exemplifica Deffains e Kirat.²⁶ Certamente para alguns críticos, descansando sobre as suas cátedras, é mais fácil não pensar no novo. Da nossa parte, os organizadores desta obra, acreditamos que se abre enorme campo, seja para a investigação científica, seja para os praticantes do Direito, da Economia Aplicada e da Administração. Quem ignorá-lo, perderá excelente oportunidade.

Notas E Referências Bibliográficas

1. Coase R. The nature of the firm. *Economica* 1937.
2. Coase R. The problem of social cost. *Journal of Law and Economics* 1960.
3. Calabresi G. Some thoughts on risk distribution and the Law of torts. *Yale Law Journal* 1961; Ver também CALABRESI, G. *The costs of accidents. A legal and economic analysis*. Yale University Press, 1970.
4. Posner RA. *Economic Analysis of Law* Little, Brown and Company 1995.
5. BECKER GS. Crime and Punishment: an economic approach. *Journal of Political Economy* 1968.
6. Manne H. *Economic police and the regulation of corporate securities* Washington: American Enterprise Institute; 1969; MANNE, H. *The Economics of legal relationships: readings in the theory of property rights*. West Publishing Company, 1977.
7. Mercurio N, Medema SG. *Economics and the Law – from Posner to Post-Modernism* Princeton University Press 1997.
8. North CD. *Institutions, institutional change and economic performance* Cambridge University Press 1990.
9. Williamson O. *Transaction Cost Economics and Organization Theory* Oxford University Press 1993.
10. Simon H. From Substantive to Procedural Rationality. In: Latsis S, ed. *Method and Appraisal in Economics*. Cambridge: Cambridge University Press; 1976.
11. O tema da racionalidade vem ganhando espaço novamente em programas de Direito e Economia com a contribuição de Vernon Smith, Prêmio Nobel