XXVIII CONGRESSO NACIONAL DO CONPEDI BELÉM – PA

DIREITO, ECONOMIA E DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO SUSTENTÁVEL

ANA ELIZABETH NEIRÃO REYMÃO

LAIR DA SILVA LOUREIRO FILHO

JORGE LUIZ OLIVEIRA DOS SANTOS

Copyright © 2019 Conselho Nacional de Pesquisa e Pós-Graduação em Direito

Todos os direitos reservados e protegidos. Nenhuma parte deste anal poderá ser reproduzida ou transmitida sejam quais forem os meios empregados sem prévia autorização dos editores.

Diretoria – CONPEDI
Presidente - Prof. Dr. Orides Mezzaroba - UFSC – Santa Catarina
Vice-presidente Centro-Oeste - Prof. Dr. José Querino Tavares Neto - UFG – Goiás
Vice-presidente Sudeste - Prof. Dr. César Augusto de Castro Fiuza - UFMG/PUCMG – Minas Gerais
Vice-presidente Nordeste - Prof. Dr. Lucas Gonçalves da Silva - UFS – Sergipe
Vice-presidente Norte - Prof. Dr. Jean Carlos Dias - Cesupa – Pará
Vice-presidente Sul - Prof. Dr. Leonel Severo Rocha - Unisinos – Rio Grande do Sul
Secretário Executivo - Profa. Dra. Samyra Haydêe Dal Farra Naspolini - Unimar/Uninove – São Paulo

Representante Discente – FEPODI
Yuri Nathan da Costa Lannes - Mackenzie – São Paulo

Conselho Fiscal:
Prof. Dr. João Marcelo de Lima Assafim - UCAM – Rio de Janeiro
Prof. Dr. Aires José Rover - UFSC – Santa Catarina
Prof. Dr. Edinilson Donisete Machado - UNIVEM/UENP – São Paulo
Prof. Dr. Marcus Firmino Santiago da Silva - UDF – Distrito Federal (suplente)
Prof. Dr. Ilton Garcia da Costa - UENP – São Paulo (suplente)

Secretarias:
Relações Institucionais
Prof. Dr. Horácio Wanderlei Rodrigues - UNIVEM – Santa Catarina
Prof. Dr. Valter Moura do Carmo - UNIMAR – Ceará
Prof. Dr. José Barroso Filho - UPIS/ENAJUM– Distrito Federal
Relações Internacionais para o Continente Americano
Prof. Dr. Fernando Antônio de Carvalho Dantas - UFG – Goías
Prof. Dr. Heron José de Santana Gordilho - UFBA – Bahia
Prof. Dr. Paulo Roberto Barbosa Ramos - UFMA – Maranhão
Relações Internacionais para os demais Continentes
Profa. Dra. Viviane Coêlho de Séllos Knoerr - Unicuritiba – Paraná
Prof. Dr. Rubens Beçak - USP – São Paulo
Profa. Dra. Maria Aurea Baroni Cecato - Unipê/UFPB – Paraíba

Eventos:
Prof. Dr. Jerônimo Siqueira Tybusch (UFSM – Rio Grande do Sul)
Prof. Dr. José Filomeno de Moraes Filho (Unifor – Ceará)
Prof. Dr. Antônio Carlos Diniz Murta (Fumec – Minas Gerais)

Comunicação:
Prof. Dr. Matheus Felipe de Castro (UNOESC – Santa Catarina
Prof. Dr. Liton Lanes Pilau Sobrinho (UPF/Univali – Rio Grande do Sul Prof.
Dr. Caio Augusto Souza Lara (ESDHC – Minas Gerais

Membro Nato – Presidência anterior Prof. Dr. Raymundo Juliano Feitosa - UNICAP – Pernambuco

---

D597

Direito, economia e desenvolvimento econômico sustentável [Recurso eletrônico on-line] organização CONPEDI/CESUPA

Coordenadores: Ana Elizabeth Neirão Reymão; Lair da Silva Loureiro Filho; Jorge Luiz Oliveira dos Santos – Florianópolis: CONPEDI, 2019.

Inclui bibliografia
ISBN: 978-85-5505-847-9
Modo de acesso: www.conpedi.org.br em publicações
Tema: Direito, Desenvolvimento e Políticas Públicas: Amazônia do Século XXI

1. Direito – Estudo e ensino (Pós-graduação) – Congressos Nacionais. 2. Assistência. 3. Isonomia. XXVIII Congresso Nacional do CONPEDI (28: 2019 :Belém, Brasil).

CDU: 34

Conselho Nacional de Pesquisa
e Pós-Graduação em Direito Florianópolis
Santa Catarina – Brasil

Centro Universitário do Estado do Pará
Belém - Pará - Brasil
https://www.cesupa.br/

XXVIII CONGRESSO NACIONAL DO CONPEDI BELÉM – PA

DIREITO, ECONOMIA E DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO SUSTENTÁVEL

Apresentação

Essa coletânea é fruto da reunião do Grupo de Trabalho Direito, Economia e Desenvolvimento Econômico Sustentável I, realizada no XXVIII Congresso Nacional do CONPEDI, em Belém do Pará, em 15 de novembro de 2019.

As exposições e o debate nesse GT foram norteadas por uma visão contemporânea de sustentabilidade do desenvolvimento, a qual atribui um papel de destaque aos sistemas jurídico e legal e desperta um crescente interesse de profissionais do Direito e da Economia por temas que associam as duas ciências.

No artigo A CONTRIBUIÇÃO DO ICMS VERDE PARA O ALCANCE DOS OBJETIVOS DE DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL (ODS) PÓS 2015, Caroline Leite Giordano analisa a contribuição da política pública ambiental do ICMS verde praticada no Estado do Pará para que o Brasil possa cumprir os Objetivos de Desenvolvimento sustentável da Organização das Nações Unidas (ONU).

Jean Carlos Dias e Geraldo Magela Pinto de Souza Júnior, no texto A CRÍTICA DA ECONOMIA COMPORTAMENTAL À TEORIA COASIANA DOS CUSTOS SOCIAIS: A RELEVÂNCIA DO EFEITO DOTAÇÃO EM NEGOCIAÇÕES, os autores discutem a crítica da economia comportamental ao Teorema de Coase, apresentando uma nova perspectiva de análise econômica do direito e dos seus custos sociais.

Em A EXPLORAÇÃO DOS ICEBERGS À LUZ DO TRATADO DA ANTÁRTIDA, Reinaldo Caixeta Machado e André de Paiva Toledo dedicam-se à questão da natureza jurídica dos icebergs e questionam a legitimidade de sua exploração, analisando o Protocolo de Proteção Ambiental do Tratado da Antártida.

A análise do instrumento econômico pagamento por serviços ambientais é o objetivo do artigo A IMPORTÂNCIA DO PAGAMENTO POR SERVIÇOS AMBIENTAIS PARA O ALCANCE DO DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL, de Maria Leopoldina Coutinho da Silva Ribeiro, que argumenta que as políticas públicas de comando e controle não têm sido capazes de, isoladamente, resolver a problemática ambiental de maneira satisfatória.

Thiago Sampaio Elias e Stéfani Clara da Silva Bezerra são os autores de A POLÍTICA ECONÔMICA BRASILEIRA PÓS-CRISE DE 2008 SOB A PERSPECTIVA DAS TEORIAS DE KEYNES E HAYEK, que destacam a contribuição desses economistas para a Ciência Econômica e, à luz desses referenciais, discutem as medidas adotadas pelo governo brasileiro nas políticas econômicas recentes.

Em A REGULARIZAÇÃO FUNDIÁRIA RURAL COMO CONCRETIZAÇÃO DO DIREITO AO DESENVOLVIMENTO: UMA ANÁLISE DO PROGRAMA TERRA LEGAL, Ana Elizabeth Neirão Reymão e Northon Sergio Lacerda Silva discutem a importância da regularização fundiária como política pública de concretização do direito ao desenvolvimento dos agricultores familiares, analisando o programa Terra Legal.

O texto de Victor Fernando Alves Carvalho, intitulado A RESSIGNIFICAÇÃO DO JUSNATURALISMO DE JOHN LOCKE A PARTIR DO CAPITALISMO HUMANISTA, investiga em que medida a proposta do capitalismo humanista, formulada pelos juristas Ricardo Sayeg e Wagner Balera, ressignifica o pensamento do filósofo inglês do século XVII John Locke.

No artigo A TRANSIÇÃO TECNOLÓGICA PARA UMA ECONOMIA SUSTENTÁVEL: PRODUÇÃO E CONSUMO, DESAFIOS E RISCOS DE UMA PERSPECTIVA DE DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL, Francine Cansi e Liton Lanes Pilau Sobrinho trazem uma reflexão acerca da transição tecnológica para uma economia sustentável, analisando o paradoxo produção e consumo, assim como os desafios e riscos de uma perspectiva de se construir um desenvolvimento sustentável.

O estudo de Napoleão Bernardes Neto e Pollyanna Maria da Silva, em A TRANSPARÊNCIA PÚBLICA COMO INSTRUMENTO DE ENFRENTAMENTO À CORRUPÇÃO: AGENDA TRANSNACIONAL DE FOMENTO AO DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL, apresentam as propostas de transparência pública de instituições internacionais o combate à corrupção e o fomento de uma governança pública sustentável.

Em A UTILIZAÇÃO DA ANÁLISE ECONÔMICA DO DIREITO COMO FERRAMENTA PARA O APERFEIÇOAMENTO DO REGIME DE CONTRATAÇÕES PÚBLICAS BRASILEIRO, Fernando Peixoto Fernandes de Oliveira e Jacqueline do Socorro Neri Rodrigues Lobão discutem a possibilidade de aplicação de conhecimentos da Análise Econômica do Direito ao Direito Administrativo Brasileiro para fins de estudo das contratações públicas.

O artigo ANÁLISE DA CONCENTRAÇÃO DE MERCADO NO SETOR AÉREO BRASILEIRO A PARTIR DA PERSPECTIVA DA ANÁLISE ECONÔMICA DO DIREITO, de Helder Fadul Bitar, discorre acerca do processo de recuperação judicial da Avianca Brasil e leilão de seus ativos e alerta para os indicativos de concentração do mercado aéreo e diminuição da concorrência no setor.

O artigo de Iuri Gnatiuc Barbosa, AS START UPS COMO INSTRUMENTO PARA O DESENVOLVIMENTO SOCIAL NO MUNDO GLOBALIZADO, analisa as múltiplas possibilidades criadas por esse modelo empresarial e a possibilidade da promoção do desenvolvimento social por empresas que o adotam.

Valério Catarin de Almeida apresentou o artigo BRUMADINHO, A ATIVIDADE EMPRESARIAL E ECONÔMICA E O PAPEL DO ESTADO para discutir, à luz do ordenamento jurídico brasileiro, o papel do Estado na regulação das atividades empresarias, tomando como referência o caso do rompimento da barragem na cidade de Brumadinho.

O texto CARTA DE LISBOA E AS DIRETRIZES PARA O TRABALHO DECENTE NA AGRICULTURA FAMILIAR, de Prudêncio Hilário Serra Neto e Valena Jacob Chaves Mesquita, traz uma reflexão acerca da Carta de Lisboa para o fortalecimento da agricultura familiar e propõe pensar as diretrizes nela apresentadas como requisitos necessários para o trabalho decente no meio rural.

Em CONSIDERAÇÕES ACERCA DA PROPRIEDADE PRIVADA À LUZ DA ANÁLISE ECONÔMICA DO DIREITO, de Bianca de Paula Costa Lisboa Feitosa e Katia Borges dos Santos, as autoras discutem o instituto da propriedade privada tendo como referência essa abordagem teórica.

No artigo DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E INOVAÇÃO NA ORDEM CONSTITUCIONAL BRASILEIRA, de José Henrique Specie, o autor analisa a importância de um Sistema Nacional de Inovação para a superação das desigualdades regionais e o desenvolvimento social e econômico do país.

Jamili Simoes e Marcelo Benacchio, em DIREITOS HUMANOS E A ORDEM ECONÔMICA: A VIABILIDADE DE UM MODELO ECONÔMICO SUSTENTÁVEL, discutem capitalismo, humanismo e os direitos humanos e defendem a possibilidade da existência do modelo econômico capitalista de forma sustentável.

O texto ECONOMIA, DIREITO E A INFLUÊNCIA DO ABUSO DO PODER ECONÔMICO NO DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL, de Marcelo Henrique Alves Lobão, aborda o abuso de poder dos grandes investidores e a instabilidade econômica, propondo a intervenção estatal e a adoção de leis contra fraudes.

Em EXPLORAÇÃO DE RECURSOS MINERAIS E DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL NO BRASIL, Lair da Silva Loureiro Filho discute a importância de evitar a armadilha do "caixa único" na utilização da Compensação Financeira pela Exploração de Recursos Minerais (CFEM) para que a mineração seja um vetor de desenvolvimento econômico e minimize os danos ambientais provocados pela atividade.

Pautado na Análise Econômica do Direito, Ubiratan Bagas dos Reis nos traz um estudo sobre as premissas básicas constitucionais acerca da função social da empresa e do princípio da livre concorrência, em FUNÇÃO SOCIAL DA EMPRESA E LIVRE CONCORRÊNCIA - UMA ANÁLISE INTERDISCIPLINAR ENTRE O DIREITO E A ECONOMIA.

Igor Barbosa Beserra Gonçalves Maciel e Jailton Macena de Araújo, em GESTÃO DOS RECURSOS HÍDRICOS NO BRASIL COMO POLÍTICA DE DESENVOLVIMENTO: DESERTIFICAÇÃO E O ESGOTAMENTO DO AÇUDE DE COREMAS (PB), apresenta uma reflexão acerca da gestão dos recursos hídricos no Brasil como uma política de desenvolvimento, no estudo do caso sobre o Açude de Coremas (PB).

O artigo O SIMULACRO JURÍDICO DO DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL COM BASE NA AGROECOLOGIA E NA AGRICULTURA ORGÂNICA COMO SUSTENTAÇÃO DA AGRICULTURA FAMILIAR, de Débora Silva Melo e Willian Lopes Silva, defende a relevante participação da agricultura familiar para o desenvolvimento e a economia do país e a força simbólica de sua regulamentação.

O texto de Denise Pineli Chaveiro e Karla Vaz Fernandes, OS BENEFÍCIOS DO PRIMADO DA IGUALDADE PARA O MERCADO, investiga os benefícios do primado constitucional da igualdade para o mercado e o capitalismo.

Encerrando os trabalhos, o artigo UMA PERSPECTIVA ECONÔMICA DO DIREITO DO CONSUMIDOR BRASILEIRO: SUA FINALIDADE À LUZ DA ORDEM ECONÔMICA, de Caio Rogério Da Costa Brandão e Jeferson Antonio Fernandes Bacelar, analisa a relação interdisciplinar entre direito e economia nos vínculos de consumo, especialmente, na forma

dialógica com que o Código de Defesa do Consumidor é aplicado e interpretado à guisa da efetivação dos princípios fundamentais esculpidos no art. 170 da Constituição Federal de 1988, que integram a ordem econômica brasileira.

Como se observa, é grande a riqueza de temas propostos pelos autores que compõem o presente livro, de relevante contribuição para o campo teórico e para a análise de questões que relacionam Direito, Economia e Desenvolvimento Sustentável, sendo com grande satisfação que apresentamos e recomendamos a leitura dessa obra.

Belém, novembro de 2019.

Profa. Dra. Ana Elizabeth Neirão Reymão (Centro Universitário do Estado do Pará e Universidade Federal do Pará)

Prof. Dr. Jorge Luiz Oliveira dos Santos (Universidade da Amazônia)

Prof. Dr. Lair da Silva Loureiro Filho (Universidade de Guarulhos)

Nota Técnica: Os artigos que não constam nestes Anais foram selecionados para publicação na Plataforma Index Law Journals, conforme previsto no artigo 8.1 do edital do evento. Equipe Editorial Index Law Journal - publicacao@conpedi.org.br.

A CRÍTICA DA ECONOMIA COMPORTAMENTAL À TEORIA COASIANA DOS CUSTOS SOCIAIS: A RELEVÂNCIA DO EFEITO DOTAÇÃO EM NEGOCIAÇÕES.

THE CRITIQUE OF BEHAVIORAL ECONOMICS TO THE COASIAN THEORY OF SOCIAL COSTS: THE RELEVANCE OF THE ENDOWMENT EFFECT IN NEGOTIATIONS.

Jean Carlos Dias [1]
Geraldo Magela Pinto de Souza Júnior [2]

Resumo

Este trabalho busca apresentar a crítica da economia comportamental ao Teorema de Coase, demonstrando uma nova perspectiva de análise econômica do direito e dos seus custos sociais. Através de estudos que demonstram a existência de vieses cognitivos durante a tomada de decisão humana, foi analisado como tais vieses, em especial o efeito dotação, interferem nas negociações entre particulares de seus direitos de propriedade e os impactos deles aos custos sociais.

Palavras-chave: Teorema de coase, Economia comportamental, Análise econômica do direito, Vieses cognitivos, Efeito dotação

Abstract/Resumen/Résumé

This paper aims to present the critique of behavioral economics to the Coase Theorem, demonstrating a new perspective of economic analysis of law and its social costs. Through studies that demonstrate the existence of cognitive biases during human decision-making, it was analyzed how such biases, especially the endowment effect, interfere in the negotiations between individuals of their property rights and their impacts on social costs.

Keywords/Palabras-claves/Mots-clés: Coase theorem, Behavioral economics, Economic analysis of law, Cognitives biases, Endowment effect

---

[1] Doutor em Direitos Fundamentais e Relações Sociais pela pela Universidade Federal do Pará (2006). Mestre em Instituições Jurídico-Políticas pela Universidade Federal do Pará (2002). Coordenador do PPGD-CESUPA. Advogado.

[2] Advogado. Pós-Graduado (MBA) em Gestão Empresarial pela Fundação Getúlio Vargas com curso de extensão em pela Universidade da Califórnia, Irvine. Membro fundador da Liga Acadêmica Jurídica do Pará (LAJUPA).

INTRODUÇÃO

Este artigo visa apresentar a crítica da economia comportamental ao conhecido Teorema de Coase e como, a partir dela, é possível se avaliar o problema dos custos sociais de uma nova perspectiva.

Para isso, iremos, primeiramente, expor as ideias de Richard H. Coase contidas em seu artigo "O problema do custo social" (2010). Neste artigo, Coase postulou que agentes privados, quando com direitos bem definidos, sempre solucionarão as falhas no mercado através de negociações entre si. Nossa análise irá indicar que o grande problema da análise de Coase é não a fazer levando em conta a perspectiva de cada parte. Em outras palavras, ele não percebe a interferência de questões cognitivas-comportamentais nas decisões econômicas das pessoas.

Em seguida, vamos apresentar a estrutura básica dos estudos em economia comportamental, pois ela faz uma análise mais acurada sobre o problema apontado por Coase, posto que se baseia em uma descrição mais realista do comportamento humano, identificando a influência de vieses cognitivos-comportamentais no resultado de qualquer tomada de decisão, especialmente, no caso, de uma negociação.

Por fim, aprofundaremos a análise desta disciplina explicando o chamado "Efeito dotação" mostrando como, a partir dos pontos pelos quais ela critica o Teorema de Coase, é possível fazer uma análise econômica do direito onde se parta de uma descrição mais minuciosa e realista do comportamento humano e, por conta disso, encontrar respostas mais eficientes àquelas propostas por Richard Coase.

Apesar de a Economia Comportamental se utilizar de métodos empíricos para enfrentar seus problemas, este trabalho se utiliza de fontes bibliográficas, especialmente, artigos e livros e usa do método dedutivo para contra-argumentar ao Teorema de Coase.

1 O PROBLEMA DOS CUSTOS SOCIAIS DE RICHARD H. COASE

As ideias do economista Ronald Coase, ganhador do prêmio Nobel de economia em 1991, são, até hoje, amplamente discutidas e influenciam debates tanto na economia quanto no direito. Em seu artigo "O problema do custo social" (2010), o autor busca "(...) investigar as ações das *business firms* que geram efeitos prejudiciais para terceiros" (COASE, 2010, p. 59, grifos no original).

Assim, é preciso entender de antemão que Coase está lidando com o problema das externalidades negativas. Em economia, segundo Mankiw (2018, p. 156):

> Uma externalidade surge quando uma pessoa se envolve em uma atividade que provoca impacto no bem-estar de um terceiro, que não participa dessa ação, sem pagar nem receber nenhuma compensação pelo impacto provocado. Se o impacto sobre o terceiro for adverso, isso é denominado *externalidade negativa*. Se for benéfico, é chamado de *externalidade positiva* (Grifos no original).

Ela é, pois, uma falha no mercado, a qual, em geral, precisa de suporte de uma ação governamental para ser suprida. Porém, como veremos adiante, Coase acredita que é possível resolver esta falha de maneira privada.

Ou seja, Coase quer analisar os casos em que as ações de uma empresa impactam a vida de pessoas que estão em seu entorno (externalidade) provocando algum tipo de dano ou prejuízo (externalidade negativa). O ponto central sobre essa análise é a mudança de perspectiva que Coase emprega para que possamos resolver estas externalidades. Ele sustenta que analisar tais situações como um problema unilateral, ou seja, no qual apenas uma das partes é causadora, em geral, não conduz a resultados desejáveis, isso porque:

> Estamos lidando com um problema de natureza recíproca. Evitar o prejuízo a *B* implicaria causar um problema a *A*. Assim, a verdadeira questão a ser decidida é: *A* deveria ser autorizado a causar prejuízo a *B*, ou deveria *B* ser autorizado a causar um prejuízo a *A*? O problema é evitar o prejuízo mais grave (COASE, 2010, p. 60).

O autor entende, pois, que o problema em questão é que ambas as partes participam do dano e que, por isso, a solução eficiente deve ser aquela que avalie: "se o ganho obtido ao se impedir o dano é maior do que a perda que seria sofrida em outros lugares como resultado da proibição da atividade desse mesmo dano" (COASE, 2010, p. 91). Analisaremos esta afirmativa com mais cautela mais à frente, não só por ser o cerne do problema da Coase, mas também da crítica da economia comportamental. Por ora, iremos exemplificar esta ideia.

O autor usa alguns casos como exemplo, sendo o mais comentado o caso *Sturges v. Bridgman*. Utilizaremos deste mesmo caso para exemplificar as ideias de Coase e, posteriormente, fazer a comparação necessária com a crítica da economia comportamental pretendida.

No caso *Sturges v. Bridgman*, conforme conta Coase (2010, p. 68), um confeiteiro tinha um imóvel onde exercia seu ofício com máquinas e almofarizes que ficavam em um lugar próprio para as duas. Certo dia, um médico se mudou para uma casa

vizinha. Após oito anos de sua mudança, o médico resolveu construir uma sala no final de seu imóvel, colada à cozinha do confeiteiro. A partir de então, o médico percebeu que as máquinas vibravam e faziam ruídos que atrapalhavam suas consultas, bem como qualquer atividade que demandasse atenção e um raciocínio mais apurado. Assim, o médico ajuizou uma ação para que o confeiteiro parasse de utilizar suas máquinas, a qual foi aceita pela justiça, cessando a atividade das máquinas do confeiteiro.

Coase se utiliza deste exemplo para afirmar que seria possível resolver o problema de modo eficiente sem a intromissão do poder judiciário. Ou seja, seria possível resolver o caso através de uma barganha entre as partes. Uma possibilidade de resolução seria o médico renunciar ao seu direito, desde que o confeiteiro lhe pagasse uma quantia que fosse maior que os custos que ele teria ou por se mudar de lá, ou por fazer uma reforma ou por cessar parte de suas atividades (COASE, 2010, p. 69); outra possibilidade seria o médico pagar ao confeiteiro para que parasse de usar o maquinário uma quantia que cobrisse a sua renda (COASE, 2010, p. 70).

Disto posto, o autor avalia que, havendo direitos de propriedade bem delimitados e sem custos de transação, "as decisões dos tribunais a respeito da responsabilização pelos prejuízos não teriam efeitos na alocação dos recursos" (COASE, 2010, p. 70).

Ou seja, duas partes poderiam negociar os direitos de propriedade previamente estabelecidos entre elas, sabendo que ambas estariam causando algum tipo de dano para a outra. Em seus termos: "Se formos nos ater numa alocação ótima de recursos, é desejável, portanto, que ambas as partes devam levar o efeito prejudicial (o incômodo) em consideração ao decidir como agir" (COASE, 2010, p. 74).

É preciso lembrar que o autor deixa claro a diferença de raciocínio jurídico para o raciocínio econômico, sendo que o primeiro causaria estranheza a um economista, pois lida com argumentos muitas vezes irrelevantes para a economia (COASE, 2010, p. 76). Assim, Coase (2010, p. 76) afirma que o problema econômico "(...) em todos os casos prejudiciais é como maximizar o valor da produção". De onde ele infere que:

> É sempre possível modificar, através de transações no mercado, a delimitação inicial dos direitos. E, é claro, se tais transações no mercado são sem custo, tal realocação de direitos sempre irá ocorrer se levar a um aumento no valor de produção (COASE, 2010, p. 76).

É importante recordar que, quando o autor fala sobre estas transações, Coase se refere a transações sem custos e que ele mesmo afirma que se trata de uma "suposição bastante irrealista" (COASE, 2010, p. 76), posto que é preciso se levar em conta, entre

outros fatores, quem são as partes, as suas disposições para a negociação e as condições que esta ocorrerá (COASE, 2010, p. 76). Dessa forma, quando se leva em conta estes custos, a realocação de direitos só poderá ocorrer quando houver o aumento no valor de produção for maior do que os custos (COASE, 2010, p. 77).

Por isso que, para Coase, se não houver uma clara delimitação de direitos, os custos em se resolver um problema através de uma negociação entre as partes podem ser menores e, consequentemente, podem maximizar o valor da produção.

Em síntese, diz Mankiw (2018, p. 166) que:

> O teorema de Coase diz que os agentes econômicos privados podem solucionar o problema das externalidades entre si. Qualquer que seja a distribuição inicial dos direitos, as partes interessadas sempre podem chegar a um acordo no qual todos fiquem em uma situação melhor e o resultado seja eficiente.

Como é possível perceber, Coase, ao buscar uma solução para o problema das externalidades negativas entre agentes privados, leva em conta princípios da economia clássica a qual parte da premissa de que o ser humano age sempre de forma racional, ou seja: "faz o melhor para alcançar seus objetivos, sistemática e objetivamente, conforme as oportunidades disponíveis" (MANKIW, 2018, p. 4).

Em somatória a isso, seres humanos "reagem a incentivos, comparando os custos e benefícios" (MANKIW, 2018, p. 7). Isto implica entender a sua ideia partindo de um pressuposto que ignora a relação entre o contexto ambiental e o comportamento humano com as decisões econômicas. Em outras palavras, ignora a perspectiva que cada parte terá sobre a negociação. É neste ponto que se inicia a crítica da economia comportamental, a qual explicamos melhor no próximo tópico.

2 A ECONOMIA COMPORTAMENTAL E A IMPORTÂNCIA DA ANÁLISE DO CONTEXTO

A economia comportamental surge com a perspectiva de crítica aos modelos econômicos formais clássicos. Aquilo que um economista chamaria de um comportamento desviante, um economista comportamental irá avaliar não como desviante, mas como um comportamento sistemático dos seres humanos, haja vista as evidências empíricas.

Para Richard Thaler (2019, p. 20), as premissas da teoria econômica clássica são falhas porque, primeiramente: "os problemas de otimização que as pessoas comuns

enfrentam são muitas vezes difíceis demais para que elas os resolvam ou sequer cheguem perto de resolver". Isto significa, que não somos, por si só, máquinas de calcular custos benefícios. Muitas vezes, nem levamos em conta se, de fato, estamos otimizando nossos recursos, pois, como segunda falha, diz Thaler (2019, p. 20): "as crenças a partir das quais as pessoas fazem suas escolhas não deixam de ser enviesadas". Ou seja, por mais racionais que possamos ser, nossas escolhas sofrem interferência de nossas emoções, como já antecipou o neurocientista Antonio Damásio (2012).

Por fim, Thaler (2019, p. 20) informa que tais modelos de otimização deixam muitos fatores, o qual ele chama de supostamente irrelevantes, de fora da análise, justamente por, a princípio, parecer apenas um desvio. Assim, o autor afirma que, por mais que não seja preciso parar de se criar modelos econômicos abstratos e ideais, é preciso "parar de presumir que esses modelos são descrições acuradas do comportamento e parar de basear decisões sobre políticas em tais análises falhas" (THALER, 2019, p. 23). Não só sobre políticas. Como veremos adiante o mesmo se aplica ao direito.

Acompanhando Thaler, Dan Ariely (2010) explica que o objetivo da economia comportamental é fazer uma análise realista do comportamento decisório humano, averiguando nossas falhas e limitações em resolver problemas práticos de modo que possa nos ajudar a identificar vieses, melhorando nossas decisões e "descobrir maneiras mais compassivas, realistas e eficazes de evitar tentações, incentivar o autocontrole e, em última instância, reforçar a visão dos objetivos de longo prazo" (ARIELY, 2010, p. 8).

Busca-se este objetivo, partindo de uma premissa essencial: identificar as forças ocultas que moldam nossas decisões, em muitas áreas diferentes, e descobrir soluções para problemas comuns que afetam nossas atividades pessoais, profissionais e comunitárias (ARIELY, 2010, p. 8).

Neste sentido, segundo Christine Jolls (2006, p. 10), é possível citar três limitações básicas no processo decisório humano: racionalidade limitada, força de vontade limitada e interesse próprio limitado. Sobre tais limitações, contextualiza Júlio Lobão (2012, p. 12):

> O mundo real em que vivemos é muito complexo e é caracterizado por elevados níveis de incerteza e por graves problemas informacionais. Ao mesmo tempo, os recursos cognitivos (de memória, atenção, capacidade de cálculo, etc.) que temos ao nosso dispor para lidar com este ambiente são limitados e não são adequados ao tipo de decisões que temos normalmente de tomar.

Quanto à racionalidade, ela é limitada pelos erros sistemáticos de julgamento que podemos cometer a partir de heurísticas, uma forma de atalho que nosso cérebro toma para decidir questões de forma mais rápida e eficiente (JOLLS, 2006, p. 13, tradução nossa). Jolls segue o entendimento de Daniel Kahneman e Amos Tversky, psicólogos israelenses pioneiros no estudo da economia comportamental. Kahneman (2012, p. 127) explica que as heurísticas são: "(...) um procedimento simples que ajuda a encontrar respostas adequadas, ainda que geralmente imperfeitas, para perguntas difíceis". Por mais que elas sejam uma reação automática do nosso organismo para responder aos problemas cotidianos, elas por muitas vezes nos levam a erros de julgamentos e, por consequência, a escolhas equivocadas. Como exemplo, podemos citar quatro heurísticas que influenciam nossas escolhas cotidianas: a da representatividade, a da disponibilidade, a da ancoragem e ajuste e a do afeto.

Na heurística da representatividade (TVERSKY; KAHNEMAN, 2012, p. 525), as pessoas julgam a probabilidade de ocorrência de um fato a partir da similaridade que tem com outro, em outras palavras, julgam a partir de estereótipos. Para Lobão (2012, p.139), uma explicação para a representatividade, é a tendência humana a se aprender a partir de categorizações, atrelando informações novas à outras pré-existentes.

Na heurística da disponibilidade, "as pessoas estimam a frequência de uma classe ou a probabilidade de um evento pela facilidade com que os casos ou ocorrências podem ser trazidos à mente" (TVERSKY; KAHNEMAN, 2012, p. 530), ou seja, com a lembrança mais acessível, mais fácil de ser lembrada. Importante destacar o quanto o excesso de informação pode aumentar a ocorrência da heurística da disponibilidade (LOBÃO, 2012, p. 151), pois: "Quando o volume de informação a considerar é muito elevado, as limitações cognitivas dos indivíduos podem encontrar na acessibilidade um indicador da importância dessas informações na decisão a tomar." (LOBÃO, 2012, p. 151).

Por sua vez, a heurística da ancoragem afirma que a resposta inicial de um indivíduo é influenciada pela forma como a questão é apresentada ou formulada. "O valor inicial, ou ponto de partida, talvez seja sugerido pela formulação do problema, ou talvez seja o resultado de um cálculo parcial." (TVERSKY; KAHNEMAN, 2012, p. 533). Desta forma, a estimativa de um valor é enviesada pelo valor inicial. Por exemplo, quando se calcula a probabilidade de uma empreitada qualquer dar certo.

Por fim, a heurística do afeto (KAHNEMAN, 2012, p. 133) informa que as pessoas tendem a fazer escolhas a partir das suas preferências: simpatias e antipatias.

Estas heurísticas podem gerar diversas formas de vieses, erros sistemáticos de raciocínio de escolha.

É importante ressaltar o quanto os erros oriundos destas heurísticas e vieses não estão apenas ligados a leigos. Mesmo pesquisadores e especialistas estão sujeitos a eles "(...) quando pensam intuitivamente." (TVERSKY; KAHNEMAN, 2012, p. 536). Posto que: embora pessoas estatisticamente sofisticadas evitem erros elementares, (...) seus julgamentos intuitivos estão sujeitos a falácias similares em problemas mais intricados e menos transparentes." (TVERSKY; KAHNEMAN, 2012, p. 536).

Também é de fundamental importância perceber as implicações de uma análise que use como premissa o fato de que seres humanos, ao tomarem decisões, frequentemente, estão sujeitos a erros cognitivos. Segundo Tversky e Kahneman (2012, p. 537): "A moderna teoria da decisão considera a probabilidade subjetiva como a opinião quantificada de uma pessoa idealizada.". Em outras palavras, não se leva em conta os efeitos que o contexto pode trazer para as emoções e para o julgamento de uma pessoa.

Quanto à força de vontade limitada, Jolls (1998, p. 1479), em coautoria com Cass Sunstein e Richard Thaler, explica que esta limitação é a tendência humana de ir contra seus interesses futuros, implicando em decisões ruins no presente. A procrastinação é um dos seus maiores exemplos (ARIELY, 2010, p. 4).

Por fim, o interesse próprio limitado é a comprovação de que os seres humanos não são egoístas a todo momento, nem fazem as suas escolhas apenas voltados para o seu próprio bem-estar. Em outras palavras: "Eles se importam ou agem como se se importassem com os outros, até com estranhos, em algumas circunstâncias." (JOLLS *et al*, 1998, p. 1479, tradução nossa). Significa que os seres humanos, por vezes, fazem escolhas que não maximizam seu bem-estar, nem são eficientes, para beneficiar outra pessoa. É neste sentido a afirmação de Júlio Lobão (2012, p. 14):

> Os estudos experimentais e a Psicologia mostram-nos que os indivíduos são seres sociais e que tomam decisões tendo em atenção o seu impacto nos restantes dos sujeitos. As pessoas importam-se com o bem-estar de terceiros, não gostam de injustiças e tendem a apresentar um comportamento recíproco na medida em que querem recompensar atitudes amigáveis e punir atitudes desleais.

Como citado, a dupla Amos Tversky e Daniel Kahneman foi primordial para o desenvolvimento do estudo de como tomamos decisões econômicas tendo como partida uma descrição realista do comportamento humano. Em seus estudos, a dupla começou

criticando uma questão metodológica, naquela que ficou conhecida como "Teoria da perspectiva" ou, também como, "Teoria do prospecto".

Para Richard Thaler (2019, p. 41): "A teoria da perspectiva buscou romper com a ideia tradicional de que uma teoria única de comportamento humano possa ser tanto normativa quanto descritiva". Ao mesmo tempo em que não tinham: "a pretensão de ser um manual para alcançar a escolha racional; em vez disso, tornou-se uma bússola para a previsão das escolhas reais que as pessoas fazem" (THALER, 2019, p. 43).

Thaler (2019, p. 44) comenta a percepção que os autores israelenses tiveram de analisar não o estado da riqueza, como é o comum na análise econômica clássica, mas a sua mudança. Em outras palavras, a importância em uma teoria que analisasse as reais escolhas humanas residia não naquilo que o indivíduo tinha, mas naquilo que ele deixou ou passou a ter. Não era mais sobre o 'ter', mas sobre o 'ganhar' ou 'perder'. Não era mais sobre a utilidade esperada por alguém, mas sobre o valor dado pela perspectiva de cada um. O contexto em que uma escolha é feita, portanto, passa a ter papel fundamental na análise econômica.

Em obra biográfica da dupla, Michael Lewis (2017, p. 263) comenta que para Kahneman: "O entendimento de qualquer decisão tinha de explicar não só as consequências financeiras, como também as emocionais". Assim, apresenta-se como evidente que o ponto de referência de um indivíduo, ou seja, o contexto em que se encontra interfere em suas escolhas econômicas. Como analisa Lewis (2017, p. 279): "O ponto de referência – que o capacitava a distinguir entre um ganho e uma perda – não era um número fixo qualquer. Era um estado psicológico". Mais que isso, entender a distinção entre ganhos e perdas significava entender também que os seres humanos reagem de maneira diferente aos ganhos e às perdas. Neste sentido, explica Eyal Zamir (2014, p. 269, tradução nossa):

> Ganhos e perdas são definidos em relação a uma linha de base ou ponto de referência. A função de valor é normalmente mais acentuada para perdas do que ganhos, indicando aversão à perda. As escolhas das pessoas, portanto, dependem crucialmente da forma como elas enquadram qualquer escolha.

A aversão à perda citada é um conceito importante e deve ser destacada porque mostra uma visão oposta à teoria clássica econômica, a qual afirma que os ganhos e perdas nominalmente iguais têm o mesmo valor. Em outras palavras, ganhar ou perder R$ 100,00 é equivalente.

Por outro lado, quando a economia comportamental afirma a aversão à perda, ela implica dizer que perder R$ 100,00 pode até ter o mesmo valor nominal que o ganho de

R$ 100,00, porém, a percepção de perda será maior que a percepção de ganho. Ou seja, o sofrimento será maior na perda do que a felicidade no ganho. Isto porque não é só o valor nominal que sofre impacto, mas as expectativas criadas e, por conseguinte, as emoções experimentadas. Nas palavras de Kahneman, Knetsch e Thaler (1991, p. 3): "a desutilidade de desistir de um objeto é maior que a utilidade associada a adquiri-lo."

Com estas palavras básicas sobre economia comportamental, podemos fazer, a seguir, uma nova análise das ideias de Richard Coase, tomando como partida a premissa de que a tomada de decisões dos seres humanos possui influência do contexto temporal e espacial em que as tomam.

3 O TEOREMA DE COASE SOB OUTRA PERSPECTIVA: O EFEITO DOTAÇÃO

Vimos acima que, quando tomamos decisões, fazemos inferências a partir de nossa perspectiva. Ou seja, nosso ponto de vista dentro de um contexto temporal e espacial interferem em como escolhemos agir ou não agir. Vimos, por isso, que um modelo ideal, por mais abstrato que ele seja, precisa levar em conta, minimamente, uma descrição realista do comportamento humano para que ele, para além de crível, seja possível.

Assim, ao se tentar resolver um problema onde a negociação é um fator chave, é fundamental que se avalie a perspectiva de cada parte para que se possa verificar qual o valor que cada um dará ao seu possível ganho e possível perda. Achar, como Coase, que fazer com que uma parte pague a outra para se impedir o dano traga uma situação de ganho para ambos ignora o conceito de aversão à perda, ou como diz Kahneman (2012, p. 362): "O papel da aversão à perda ao negociar também fica bem entendido: fazer concessões dói", pois "as desvantagens de uma mudança assomam como maiores que suas vantagens" (KAHNEMAN, 2012, p. 363).

Disto não decorre que toda mudança é ruim ou que nunca iremos achá-la vantajosa, mas que existe a tendência à acomodação com o presente conforme prevê o viés do *status quo* comprovado por Kahneman, Knetsch e Thaler (1991, p. 1328, tradução nossa).

Neste sentido, um desenvolvimento da aversão à perda e, por consequência, da teoria da perspectiva é o efeito dotação. Segundo Daniel Pi *et al* (2014, p. 149, tradução nossa): "O efeito doação é motivado por uma espécie de aversão à perda; observa-se que

os indivíduos valorizam sistematicamente um item que eles têm mais do que pagariam para adquirir o mesmo item se não o tivessem". Assim, indivíduos tendem a sobrevalorizar seus pertences, a colocar um preço mais alto do que aquele previsto no mercado. E se por ventura o fizer pelo preço de mercado sairá com o sentimento de perda, de que não lhe foi dado um preço justo.

Uma consequência do efeito dotação, aplicada ao direito, é explicada por Russel Korobkin (2014, p. 301, tradução nossa), no qual "a mesma pessoa frequentemente exige um preço mais alto para vender um direito que faz parte de sua posse do que ele vai pagar para o mesmo direito, se não fizer parte do seu porte", de onde se infere que o livre mercado não irá influenciar tanto a troca de direitos, tal qual previu Coase (KOROBKIN, 2014, p. 301). Em outras palavras, o preço para a vontade de pagar (*willingness to pay*) é, em geral, menor do que o preço para a vontade de aceitar (*willingness to accpet*).

É neste mesmo sentido que afirma Júlio Lobão (2012, p. 110) de que existe "(...) uma propensão para exigir um maior valor para se desfazer de um bem que já se possui do que aquele que está disposto a oferecer para o adquirir.". Isto se explica porque "como se dá a aversão à perdas, a venda do bem tem que ser compensada por um montante superior àquele que se estaria disposto a pagar para o adquirir." (LOBÃO, 2012, p. 110)

Além disso, neste efeito, segundo Korobkin (2014, p. 304, tradução nossa): "Quanto mais difícil for para indivíduos comparar dois itens numa proposta de troca, maior o efeito dotação tenderá a ser". No mesmo sentido, o efeito também tende a aumentar na medida que for mais difícil encontrar um substituto semelhante ao bem em negociação (KOROBKIN, 2014, p. 305). Na prática, Kahneman, Knetsch e Thaler (2000, p. 1328, tradução nossa) explicam que:

> (...) se um bem é avaliado como uma perda quando é entregue e como uma perda quando é adquirido, a aversão à perda irá, em média, induzir a valor maior de dólares para proprietários do que para potenciais compradores, reduzindo o conjunto de negociações mutualmente aceitáveis.

Para os autores (KAHNEMAN *et al*, 2000, p. 1339, tradução nossa), portanto: "O efeito dotação resulta da diferença entre as preferências relativas para o bem ou para o dinheiro." Isto é, a forma como se avalia um bem da qual se é dono sofre interferência de sua perspectiva também porque há dificuldade de colocar esse valor subjetivo em um valor monetário nominal.

No direito, isto é ainda mais importante em virtude da carga emocional a qual a disputa por um bem traz. Thaler (2019, p. 273) expõe o quanto em uma situação jurídica

as pessoas naturalmente ficam aborrecidas com as outras e que, muitas vezes ficam zangadas a ponto de não querer dialogar com o outro, chegando ao ponto de, em uma possível negociação, até querer castigar a outra parte caso ache que recebeu uma oferta injusta.

Então, quando Coase (2010, p. 76) afirma que a delimitação de direitos *sempre* poderá ser modificada a partir de transações de mercado, ele não leva em conta pressupostos básicos do comportamento humano. Nem, ainda que de modo abstrato, avalia a importância que o contexto e, logo, a perspectiva em que cada pessoa decide. Por mais teórico e abstrato que seja seu modelo, ele teria que se sustentar em noções mais realistas e, por isso, factíveis.

Como vimos, a avaliação de valor tendo como parâmetro apenas a questão financeira é incompleta para analisarmos a eficiência e a maximização de valor pretendida por Coase. É preciso que se avalie pela ótica psicológica também. Soma-se ao estado da riqueza, quanto cada um vai ter, a mudança de riqueza, quanto cada um tinha e passou a ter. Se houve ganhos e perdas e qual a influência de cada um no valor nominal final. São duas análises que precisam ser feitas em conjunto.

Lembrando o exemplo do caso *Sturges v. Bridgman*, fica evidente que uma solução precisava levar em conta a alteração do *status quo* do confeiteiro e do médico. Levando em conta uma solução após a decisão jurídica, o primeiro avaliará a situação como perda, pois teve uma rotina de anos sendo mudada e que demandará dele fazer concessões para que se resolva.

A sua perspectiva, portanto, está muito próxima do efeito dotação. Não há como pedir que ele decida negociar, ou que, durante a negociação, isole todos os efeitos emocionais e contextuais do bem em sua posse, bem como do direito que lhe foi negado em juízo. O segundo já tem um ganho que é a decisão jurídica, portanto se tiver que fazer alguma concessão, pagar alguma quantia, para resolver o problema, já será uma perda.

Já em uma solução anterior à decisão jurídica e levando em conta a própria afirmativa de Coase de que o dano é recíproco, ambos precisariam fazer concessões, ambos perderiam alguma coisa, seja a posse ou uma quantia, para se chegar a um resultado eficiente e ambos precisariam negociar com alguém que interferiu no seu cotidiano e que lhe provocou algum dano, qualquer que seja. Maximizar o valor, assim, em função do efeito dotação, teria um custo de transação elevado. O que significa negar a proposição do Teorema de Coase.

Em outras palavras, o Teorema de Coase não prevê que seres humanos sempre tomam decisões em um contexto e com a interferência de suas emoções. Não existe escolha em um ambiente estéril e isolado do tempo e do espaço, nem dos sentimentos humanos. Nem, tampouco que nossas decisões são tomadas com base em dados perfeitos, posto que, nem sempre teremos à disposição a quantidade de dados e informações necessárias para uma resposta ponderada ou o tempo suficiente para analisa-las e aplica-las. Em outras palavras, o contexto sempre irá impor alguma dificuldade que limitará nossa capacidade de decidir.

Dizer, também, que em nossas escolhas racionais existe influência de nossas emoções não significa dizer que somos inteiramente irracionais, mas que nossa racionalidade é limitada, que não será sempre que iremos conseguir avaliar custos e benefícios; que nossa força de vontade é limitada, que não será sempre que iremos conseguir dar continuidade aos nossos planos; e que nosso interesse próprio é limitado, que não será sempre que iremos ser egoístas e ignoraremos os outros em detrimento do nosso próprio bem-estar. Não pode haver, portanto, um modelo que vise a solucionar os problemas dos custos sociais que não coloque o contexto nem as alterações de estado das partes como premissa.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Coase, em seu modelo, mostrou um comportamento utópico dos seres humano, onde eles estão sempre dispostos a negociar e que, negociando, sempre haverá uma resolução eficiente para ambas as partes. Como mostramos, nenhuma das proposições se sustenta, nem de modo abstrato, muito menos de modo concreto. Em nossas escolhas somos afetados pela nossa perspectiva, pela variação do estado que as suas consequências nos trarão e por efeitos cognitivos que interferem em sua exatidão.

Por ironia, o próprio Coase defendeu que: “Ao se projetar e escolher entre arranjos sociais, devemos atentar para o efeito total. Isso, acima de tudo, é a mudança de abordagem que estou defendendo” (COASE, 2010, p. 112). Da mesma forma, defendeu que: “O custo de se exercer um direito (de usar um fator de produção) é sempre a perda sofrida em outro lugar, em consequência do exercício desse direito” (COASE, 2010, p. 112). Como vimos, a mudança no estado da riqueza faz com que seres humanos sejam avessos à perda mais do que a favor do ganho.

O Teorema de Coase, portanto, cai em contradição naquilo que o próprio autor tentou atacar: ele não atenta para o efeito total, nem entende que a perda decorrente de se exercer um direito é, justamente, aquilo que impede um direito de ser exercido. Porque o efeito total de uma negociação envolve não só a parte financeira, mas a psicológica e porque a aversão à perda gera o efeito dotação, o qual gera ineficiência aos custos de exercício do direito.

A economia comportamental, desta forma, supre tais falhas demonstrando uma análise mais realista e verossímil do comportamento humano em uma negociação. Com a análise dos efeitos psicológicos busca-se entender o efeito total dos arranjos sociais. E com a transformação da riqueza, uma forma mais eficaz de se entender os custos de um direito e a possibilidade efetiva de maximização do valor de produção.

REFERÊNCIAS

ARIELY, Dan. **Positivamente irracional**: os benefícios inesperados de desafiar a lógica em todos os aspectos de nossas vidas. Rio de Janeiro: Elsevier, 2010.

COASE, Richard H. O problema do custo social**.** *In*: SALAMA, Bruno Meyerhof (org.) **Direito e economia** – Textos Escolhidos. São Paulo: Saraiva, 2010, pp. 59 – 112.

DAMÁSIO, Antonio. **O erro de Descartes**: emoção, razão e o cérebro humano. 3ª edição. São Paulo: Companhia das Letras, 2012.

EYAL, Zamir. Law's loss aversion. *In:* ZAMIR, Eyal; TEICHMAN, Doron (orgs). **The Oxford Handbook of Behavioral Economics and the Law**. New York: Oxford University Press, 2014. Cap. 11, pp. 268 – 299.

JOLLS, Christine. Behavioral Law and Economics. *In:* Yale Law School, **Public Law Working Paper.** New Haven, n. 130, 2006. Disponível em: <https://ssrn.com/abstract=959177>. Último acesso: 29/07/2019.

JOLLS, Christine; SUNSTEIN, Cass R.; THALER, Richard. A behavioral approach to Law and Economics**.** *In:* **Stanford Law Review**. Stanford, v. 50, p. 1471 - 1548, Jul. 1998. Disponível em: <https://ssrn.com/abstract=74927>. Último acesso em: 29/07/2019;

KAHNEMAN, Daniel. **Rápido e devagar:** duas formas de pensar. Rio de Janeiro: Intrínseca, 2012.

KAHNEMAN, Daniel; KNETSCH, Jack L.; THALER, Richard H. Anomalies: The Endowment Effect, Loss Aversion, and Status Quo Bias. *In*: **Journal of economics perspectives**. Princeton, v. 5, n. 1, p. 193-206, 1991. Disponível em: <https://scholar.princeton.edu/sites/default/files/kahneman/files/anomalies_dk_jlk_rht_1991.pdf>. Último acesso em: 29/07/2019.

KAHNEMAN, Daniel; KNETSCH, Jack L.; THALER, Richard H. Experimental testes of the endowment effect and Coase Thoerem. *In*: **Journal of Political Economy.** Chicago, v. 98, n. 6, p. 1325-1348, Fev. 1990. Disponível em: <https://www.researchgate.net/publication/24108757_Experimental_Tests_of_the_Endowment_Effect_and_the_Coase_Theorem_Journal_of_Political_Economy_98_1325-1348>. Último acesso em: 29/07/2019.

KOROBIN, Russel. Wrestling with the endowement effect, or How to Do Law and Economics without the Coase Theorem. *In:* ZAMIR, Eyal; TEICHMAN, Doron (orgs). **The Oxford Handbook of Behavioral Economics and the Law**. New York: Oxford University Press, 2014. Cap. 12, pp. 300 – 334.

LEWIS, Michael. **O projeto desfazer:** a amizade que mudou nossa forma de pensar. Rio de Janeiro: Intrínseca, 2017.

LOBÃO, Júlio. **Finanças comportamentais:** quando a Economia encontra a Psicologia. Coimbra: Actual, 2012.

MANKIW, N. Gregory. **Introdução à economia.** São Paulo: Cengage, 2018.

PI, Daniel; PARISI, Francesco; LUPPI, Barbara. Biasing, debiasing and the law. *In:* ZAMIR, Eyal; TEICHMAN, Doron (orgs). **The Oxford Handbook of Behavioral Economics and the Law**. New York: Oxford University Press, 2014. Cap. 6, pp. 143 – 166.

THALER, Richard. **Misbehaving:** a construção da economia comportamental. Rio de Janeiro: Intrínseca, 2019.

TVERSKY, Amos; KAHNEMAN, Daniel. Julgamento sob incerteza**:** heurísticas e vieses. *In*: KAHNEMAN, Daniel. **Rápido e devagar:** duas formas de pensar. Rio de Janeiro: Objetiva, 2012.