

**XXV ENCONTRO NACIONAL DO
CONPEDI - BRASÍLIA/DF**

**DIREITO, ECONOMIA E DESENVOLVIMENTO
SUSTENTÁVEL I**

EVERTON DAS NEVES GONÇALVES

JONATHAN BARROS VITA

MARCELINO MELEU

Todos os direitos reservados e protegidos.

Nenhuma parte destes anais poderá ser reproduzida ou transmitida sejam quais forem os meios empregados sem prévia autorização dos editores.

Diretoria – CONPEDI

Presidente - Prof. Dr. Raymundo Juliano Feitosa – UNICAP

Vice-presidente Sul - Prof. Dr. Ingo Wolfgang Sarlet – PUC - RS

Vice-presidente Sudeste - Prof. Dr. João Marcelo de Lima Assafim – UCAM

Vice-presidente Nordeste - Profa. Dra. Maria dos Remédios Fontes Silva – UFRN

Vice-presidente Norte/Centro - Profa. Dra. Julia Maurmann Ximenes – IDP

Secretário Executivo - Prof. Dr. Orides Mezzaroba – UFSC

Secretário Adjunto - Prof. Dr. Felipe Chiarello de Souza Pinto – Mackenzie

Representante Discente – Doutoranda Vivian de Almeida Gregori Torres – USP

Conselho Fiscal:

Prof. Msc. Caio Augusto Souza Lara – ESDH

Prof. Dr. José Querino Tavares Neto – UFG/PUC PR

Profa. Dra. Samyra Haydêe Dal Farra Napolini Sanches – UNINOVE

Prof. Dr. Lucas Gonçalves da Silva – UFS (suplente)

Prof. Dr. Fernando Antonio de Carvalho Dantas – UFG (suplente)

Secretarias:

Relações Institucionais – Ministro José Barroso Filho – IDP

Prof. Dr. Liton Lanes Pilau Sobrinho – UPF

Educação Jurídica – Prof. Dr. Horácio Wanderlei Rodrigues – IMED/ABEDI

Eventos – Prof. Dr. Antônio Carlos Diniz Murta – FUMEC

Prof. Dr. Jose Luiz Quadros de Magalhaes – UFMG

Profa. Dra. Monica Herman Salem Caggiano – USP

Prof. Dr. Valter Moura do Carmo – UNIMAR

Profa. Dra. Viviane Coêlho de Séllos Knoerr – UNICURITIBA

Comunicação – Prof. Dr. Matheus Felipe de Castro – UNOESC

D598

Direito, economia e desenvolvimento sustentável I [Recurso eletrônico on-line] organização
CONPEDI/UnB/UCB/IDP/ UDF;

Coordenadores: Everton Das Neves Gonçalves, Jonathan Barros Vita, Marcelino Meleu – Florianópolis:
CONPEDI, 2016.

Inclui bibliografia

ISBN: 978-85-5505-173-9

Modo de acesso: www.conpedi.org.br em publicações

Tema: DIREITO E DESIGUALDADES: Diagnósticos e Perspectivas para um Brasil Justo.

1. Direito – Estudo e ensino (Pós-graduação) – Brasil – Encontros. 2. Direito. 3. Economia. 4.
Desenvolvimento Sustentável. I. Encontro Nacional do CONPEDI (25. : 2016 : Brasília, DF).

CDU: 34



XXV ENCONTRO NACIONAL DO CONPEDI - BRASÍLIA/DF

DIREITO, ECONOMIA E DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL I

Apresentação

E, novamente, Direito e Economia apresentam-se como sustentáculos científicos e institucionais para a busca do desiderato desenvolvimentista e sustentável, agora, nas paragens da, outrora, sonhada Capital do Brasil e que, hoje, resplandece no horizonte Goiano, fruto de esforço e tenacidade de povo tão notório como o brasileiro. O fortíssimo anúncio Constitucional de 1891 encorajou o, então, Presidente Jucelino Kubichek a empreender projeto auspicioso e necessário qual seja, interiorizar a Capital Nacional. Evidentemente que, em epopeias como essa, resta, inevitavelmente, o lançamento da primeira pedra e o esforço intrépido dos pioneiros como exemplarmente se pode lembrar a Missão Cruls a traçar o Quadrilátero onde no futuro erguer-se-ia a nossa pujante Capital.

Algo semelhante, também ocorreu com o CONPEDI. A tímida, porém, não menos vigorosa reunião de Coordenadores de Cursos de Pós-Graduação que ocorreu na Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC) lá nos anos 90 incorporou o espírito dos pioneiros que orientaram, com seus ideais, a ação continuada e obstinada de tantos que construíram o CONPEDI em todos esses anos.

Havia, como de fato, ainda e mais do que nunca, há; grande necessidade de se mobilizar as forças intelectuais da Pós-Graduação em Direito, no Brasil, mormente, quando vivenciado tão doloroso momento de transição política e de contestação do exercício de poder (na esfera federal, lembre-se o processo de impeachment da Excelentíssima Senhora Presidente da República Dilma Rousseff). As incertezas institucionais espraiam-se pelos Ministérios da República, evidentemente, afetando nossas Universidades e, em especial, a Pós-Graduação, que sofre pela falta de recursos, de pessoal e de diretrizes avaliativas para continuar com mínima segurança jurídica seu papel institucional. Destarte, torna-se inegável o papel político do Fórum de Coordenadores no CONPEDI que expressou, veementemente, ao Representante de área junto à CAPES, Prof. Dr. Gustavo Ferreira Santos, as reais preocupações quanto às diretrizes para a área com relação à avaliação da produção científica e o término do quadriênio em dezembro próximo. Evidentemente, que cada Coordenador representa uma comunidade inteira de pesquisadores que merecem absoluto respeito, senão como seres humanos, certamente como pensadores que, em meio as suas possibilidades, buscam avançar sobre o estado da arte em vista de real contribuição para a difusão do benfazejo Direito. Anualmente, em dois ou três Congressos do CONPEDI, assiste-se a verdadeiro processo migratório e integrador de joviais pesquisadores, nas mais diversas áreas jurídicas, a

seguirem seus mestres pelas paragens Nacionais e, inclusive, internacionais. Esse fenômeno, em tão grandes proporções é inédito no Direito e, não pode ser minimizado.

A força político-institucional do CONPEDI, já, em seu XXV Congresso, demonstra que há algo a ser dito e que haverá de ser ouvido e lido. Por ora, apresenta-se o trabalho oriundo dos esforços de pensadores jurídicos que tem seu foco e atenção no Direito, Economia e Desenvolvimento Sustentável, o que proporcionou o presente Livro, Revista, enfim, (...) repositório institucional que merece, antes de mais nada, atenção, mormente, por trazer a lume, o pensamento de pessoas que de forma espontânea e gratuita oferecem seu melhor para a edificação, por assim dizer, do pensamento jurídico Pátrio. Destarte, pesou-nos sobre os ombros a responsabilidade de avaliar, organizar e coordenar o GT que apresenta, agora, para a Comunidade Científica, o pensamento jurídico-econômico sustentável.

Em tempos de crise sócio-político-econômica, o Direito Econômico, como essencial normativa; a Análise Econômica do Direito, como instrumental hermenêutico-valorativo e, em especial, o desiderato da sustentabilidade; mostram-se baluartes do promissor e socialmente eficiente Estado de Direito tal como, alhures, já se defendeu como Princípio da Eficiência Econômico-Social (PEES) . Nós, intentamos a divisão dos trabalhos aprovados e apresentados no GT Direito, Economia e Desenvolvimento Sustentável I segundo quatro grupos, a saber: Direito Econômico, Direito Internacional Econômico, Análise Econômica do Direito e Direito Econômico Ambiental que se passa a apresentar e comentar:

DIREITO ECONÔMICO:

1. A política do conteúdo local como meio de se transformar a Ordem Social e Econômica do Brasil. Apresentado por Luis Alberto Hungaro que defendeu o uso ótimo das multas aplicadas pelo descumprimento do percentual do conteúdo local com relação à distribuição de royalties.
2. Constituição de 1988, economia e desenvolvimento: crítica ao intervencionismo a partir da Escola Austríaca de Economia. Apresentado por Vitor Moreno Soliano Pereira que, em discurso interdisciplinar, afirma-se com marco teórico próprio da Escola Austríaca de Economia para defender a minimalização estatal
3. Direito Econômico do setor pesqueiro: reestruturação produtiva baseada em subsídios à indústria pesqueira nacional. Apresentado por Vera Lucia da Silva que a partir de sua Tese doutoral no PPGD/UFSC, discute a Política Nacional para o fomento da Pesca, em especial, verificando a cada vez mais débil situação do setor pesqueiro no Brasil.

4. Direitos fundamentais e desenvolvimento econômico. Apresentado por Maria Lucia Miranda de Souza Camargo que vem orientada, segundo visão humanista do capital, pela fraternidade como ideologia Constitucional; uma vez que lucratividade sem sustentabilidade é verdadeiro desrespeito à pessoa humana.

5. Direitos fundamentais econômicos e a segurança jurídica. Apresentado por Antonio Francisco Frota Neves que percebendo as políticas públicas econômico-jurídicas, destaca a insegurança jurídica para os players que são assoberbados com encargos financeiros diversos a partir da ação do próprio Estado, como, por exemplo, a tributação e a política cambial.

6. Efeitos da Lei de Murphy no Brasil: outra década perdida na política econômica e retrocesso na justiça social. Apresentado por Laercio Noronha Xavier que, entusiasticamente, analisou as consequências nefastas das políticas de governo (e não de Estado) heterodoxas e ortodoxas na condução da Economia Brasileira; assim, dentre outros aspectos, revela que, de 1930 a 1993 o Brasil teve oito modelos de política monetária.

DIREITO INTERNACIONAL ECONÔMICO:

7. Análise dos Primeiros Fundamentos Normativos do Direito Internacional ao Desenvolvimento. Apresentado por Júlio César Ferreira Cirilo que, lembrando professores do PPGD/UFSC, como marco teórico de suas pesquisas; trabalha a normatividade dos tratados internacionais, resgatando que o Direito Internacional votado para o desenvolvimento implica em reconhecimento amplo dos direitos humanos e, conseqüentemente, o tratamento homogêneo das populações respeitando-se as especificidades locais

8. Aspectos jurídico-econômicos do Tratado da ONU sobre o comércio de armas: limites e possibilidades ao desenvolvimento da indústria brasileira de defesa. Apresentado pelo psicólogo e jurista Eduardo Martins de Lima tratando da posição brasileira quanto ao Pacto do Comércio Internacional de Armas da ONU, suscitando o efetivo controle na produção de armas pelas, aproximadamente, quinhentas empresas brasileiras. Destacou que o Brasil hodierno é o 4º maior exportador de armamento leve.

ANÁLISE ECONÔMICA DO DIREITO:

9. Análise econômica comportamental do Direito: o aprofundamento dos saberes relativos às heurísticas e limitações humanas podem tornar mais realísticas as análises econômicas do

fenômeno jurídico? Apresentado por Marina Fischer Monteiro de Araújo que pugna pela relativização dos métodos econométricos em vista das falhas de comportamento e a necessidade de repensarem-se as escolhas humanas.

10. As "externalidades" no meio ambiente decorrentes do processo produtivo a luz do princípio da reparação integral. Apresentado por André Lima de Lima e Cyro Alexander de Azevedo Martiniano que, a partir de seus estudos amazônicos, analisam as externalidades ambientais próprias de políticas desenvolvimentistas não compromissadas com o bem estar sócio-ambiental, mormente quando a população do Estado do Amazonas está tão concentrada em sua Capital, Manaus.

11. Baleias, Ostras e o Direito de Propriedade para a Análise Econômica do Direito. Apresentado por Everton das Neves Gonçalves e Joana Stelzer que chamam a atenção para a questão da tragédia dos comuns no que tange à distribuição da propriedade pelo Direito, seja comunitária ou privada; destacando a apropriação dos meios marinhos em Santa Catarina (Fazendas de Ostras). Defendem, sempre, que a busca da eficiência normativa deve zelar pelo que entendem Princípio da Eficiência Econômico-Social.

DIREITO ECONÔMICO AMBIENTAL:

12. As desigualdades entre o norte e o sul e a meta do desenvolvimento sustentável: reflexões e perspectivas. Apresentado por Patrícia Nunes Lima Bianchi, propondo controle sócio-ambiental eficaz pelo Estado para fins de diminuir as distancias entre norte e sul em busca do verdadeiro desenvolvimento sustentável.

13. Crise hídrica e o planejamento estatal: o caso do Estado de Minas Gerais. Apresentado por Giovani Clark e Débora Nogueira Esteves destacando, a partir da experiência mineira, o desperdício injustificável dos recursos hídricos e pugnando pelo uso racional dos mesmos que não pode ser realizado pela perspectiva simplista da privatização das empresas prestadoras de serviços de captação e distribuição de água.

14. Desenvolvimento econômico e a proteção do meio ambiente em busca da sustentabilidade. Apresentado por Leonardo Lindroth de Paiva defendendo que a evolução legislativa ambiental e fomentadora da industrialização deve buscar ponto de equilíbrio e conscientização dos players de mercado (industriais e consumidores).

15. Desenvolvimento para quem? A construção da usina hidrelétrica de Belo Monte e o impasse entre comunidades indígenas e os interesses governamentais e empresariais.

Apresentado por Cristiane Penning Pauli de Menezes que, em sua fala, impressiona ao relatar a possibilidade de, ainda, no Século XXI, se estar trocando missangas e espelhos com nossos índios para a implementação hidroelétrica. Há necessidade, pois, de acompanhamento das comunidades por parte do Estado e da Sociedade para fins de ser alcançado efetivo desenvolvimento sustentável, inclusive, para os índios.

16. Direito Penal Econômico: raízes históricas e o seu descompromisso com a ideia de sustentabilidade. Apresentado por Marina Esteves Nonino que, como tantos outros alunos de pós-graduação, pela primeira vez, veio ao CONPEDI, no qual a recebemos e incentivamos apostando na excelência que seus escritos alcançarão. Marina defende o Direito Penal que tenha como valor a sustentabilidade.

17. Disponibilidade e aspectos jurídicos da gestão da água doce no Brasil: um caminho para o alcance da Agenda 2030. Apresentado por Ester Dorcas Ferreira dos Anjos que vem da UNIVALI com toda a sua preocupação voltada para o terrível e próximo momento em que a água potável poderá terminar no Planeta se o Direito e a sociedade nacional e internacional não providenciarem mudanças efetivas no trato desse bem tão necessário.

18. Economia Verde: é possível uma sociedade mais igualitária e sustentável frente a atual escassez dos recursos naturais? Apresentado por Alessandra Vanessa Teixeira detectando, a partir de seus estudos em Passo Fundo, RS, a necessidade de efetividade nas políticas públicas voltadas para a Economia Verde quando as leis econômicas demonstram a exploração irracional dos escassos recursos ambientais.

Agradecemos a todos que se esforçaram para levar adiante essa simbiose entre Economia e Direito, entre Direito Econômico e Análise Econômica do Direito e, apaixonadamente, suscitamos a todos para que continuem em seus escritos econômico-jurídico-sustentáveis fortalecendo nossa área de pesquisa, lembrando, por último, que, ano que vem, comemora-se o centenário de nascimento de um dos nossos grandes expoentes do Direito Econômico Brasileiro; Prof. Washington Peluso Albino de Souza (in memoriam), nascido em Ubá/MG, em 26 de fevereiro de 1917.

Um abraço a todos os conpedianos.

Brasília, DF, 09 de julho de 2016.

Prof. Dr. Everton das Neves Gonçalves

Sub-Coordenador do Programa de Pós-Graduação em Direito da Universidade Federal de Santa Catarina (PPGD/UFSC)

Prof. Dr. Jonathan Barros Vita

Programa de Pós-Graduação em Direito da Universidade de Marília (UNIMAR)

Prof. Dr. Marcelino Meleu

Programa de Pós-Graduação em Direito da Universidade Comunitária da Região de Chapecó (UNOCHAPECÓ)

ANÁLISE ECONÔMICA COMPORTAMENTAL DO DIREITO: O APROFUNDAMENTO DOS SABERES RELATIVOS ÀS HEURÍSTICAS E LIMITAÇÕES HUMANAS PODEM TORNAR MAIS REALÍSTICAS AS ANÁLISES ECONÔMICAS DO FENÔMENO JURÍDICO?

BEHAVIORAL LAW AND ECONOMICS: CAN THE IMPROVEMENT OF THE KNOWLEDGE CONCERNING HEURISTICS AND HUMAN LIMITATIONS MAKE THE ANALYSIS OF THE LEGAL PHENOMENON MORE REALISTIC?

Marina Fischer Monteiro de Araujo

Resumo

O consagrado campo da Análise Econômica do Direito (AED) privilegia o uso da teoria econômica neoclássica e, principalmente os axiomas da Teoria da Escolha Racional para conceber suas pesquisas e avaliações. Contudo, o avanço das ciências comportamentais tem questionado firmemente o pressuposto da racionalidade humana. A aceitação das teorias da Economia Comportamental tem avançado largamente, tendo obtido aceitação até mesmo no campo jurídico. O artigo em questão tem como finalidade entender a importância da expansão da aceitação e da aplicação da teoria comportamental para a Análise Econômica do Direito.

Palavras-chave: Economia comportamental, Racionalidade, Aed

Abstract/Resumen/Résumé

The field of Law and Economics is well-known for using neoclassical economics and especially the Theorie of Rational Choice in its researches and works. However the development and advance of behavioral sciences have put into question the assumption of human rationality. And now Behavioral Economics starts to gain great acceptance even in the legal field. This article aims to understand the importance of enhance of the acceptance and application of the behavioral theory in the Law and Economics field.

Keywords/Palabras-claves/Mots-clés: Behavioral economics, Rationality, Law and economics

1. INTRODUÇÃO

O consagrado campo da Análise Econômica do Direito (AED) é reconhecida pelo uso da teoria da teoria neoclássica econômica e, principalmente, da Teoria da Escolha Racional e seus axiomas como base teórica e interpretativa do comportamento humano. Apesar das contribuições possibilitadas pelo emprego de tais métricas ao longo das últimas décadas. Os avanços obtidos pela neurociência e a ampliação das chamadas “ciências comportamentais”, tem apontado para a necessidade de renovação dos postulados neoclássicos relativos ao comportamento e a tomada de decisão dos agentes.

O clássico artigo “*A Behavioral Approach to Law and Economics*” (1998), de Cristine Jolls, Cass Sustein e Richard Thaler (conhecidos como JST), ficou conhecido como o marco introdutório da aplicação dos conceitos comportamentais à Análise Econômica do Direito. A incorporação dos pressupostos comportamentais à AED tem como finalidade, grosso modo, aumentar o poder explicativo das ações jurídicas sobre o comportamento humano. Uma vez que, ao ter incorporado e privilegiado em demasia a elegância analítica da matemática, a AED passou a também perceber o comportamento humano como um simples problema de lógica. A principal premissa neoclássica, por exemplo, supõe que os indivíduos respondem à incentivos – derivando de uma simples generalização da teoria dos preços. Ulen e Korobkin (2000) ainda observam, que após a ampliação do campo de AED, este poderia ter ampliado suas teorias de forma a contemplar formulações mais complexas e realísticas da teoria do comportamento, mesmo estas sendo menos passíveis de modelação formal, contudo altamente relevantes para a criação de políticas no campo jurídico.

Os autores ainda afirmam que, no campo comportamental, o segmento ainda está muito incipiente e

[...]the longer, that is, that it fails to take the ‘law’ part of ‘law and economics’ seriously – the more it engages in a deeper irony: although the movement has become more deeply entrenched in the legal academy [...] it has become less relevant to making of legal policy¹ [...] (ULEN; KOROBKIN,2000, p.1056).

¹ **Tradução livre:** “quanto mais tempo demorar para a parte ‘direito’ do ‘análise econômica do direito’ ser levada à sério, mais profunda se tornará a ironia: embora o movimento tenha aumentado sua participação acadêmica [...] ele se torna cada vez menos relevante na elaboração de políticas [...]”

A crítica à aplicação do AED remonta a outra interessante “ironia”, como o “Direito”, campo tão próximo da fenomenologia social, precisa agora voltar a entender o comportamento e o fenômeno social para reestruturar sua atuação e entendimento de si mesmo.

Ademais, os autores ainda ressaltam que a AED apesar de inicialmente ter sido caracterizada como uma das abordagens mais revolucionárias do conhecimento jurídico, tendo aplicado de forma única os princípios microeconômicos à análise legal, o valor de seus insights foram pouco à pouco perdendo valor. Uma vez que para tentar manter seu posto, assim como mencionado anteriormente, o campo passou acabou por se “*economizar*” sobremaneira.

[...]the discipline often seems to be devolving into a subdiscipline of applied economics that happens to be focus substantively on legal matters. What began as a form of legal analysis that employs economic as a tool is now often economic analysis that uses law as a target² (op.cit., 1054).

Apesar do crescente número de trabalhos que abordam a temática comportamental e suas aplicações no campo jurídico, ainda não existe uma teoria única e consolidada para o campo. Hayden e Ellis (2007) salientam que para tentar unificar pressupostos em uma teoria é necessário, primeiramente, questionar se existem comportamentos comuns que se repetem entre as diversas “anormalidades comportamentais” observadas até então pelos pesquisadores do campo. Ou seja, buscar evidências de padrões comportamentais que se repetem, de forma a construir modelos de “reações esperadas”. Uma vez que até o momento os comportamentos observados tem se mostrado altamente correlacionados à natureza do contexto em que se inserem, tornasse fundamentalmente difícil, em última análise, desenvolver uma lei que o operacionalize.

Mesmo assim, pesquisadores da área tem demonstrado que as conclusões até agora alcançadas já possibilitam possibilidades o desenvolvimento de comandos jurídicos pautados em premissas mais realistas da tomada de decisão dos indivíduos. Uma vez que estes já consideram, diferentemente dos pressupostos neoclássicos, o contexto e as mudanças geradas pelo acréscimo de informações nas preferências dos indivíduos.

O trabalho em questão visa, nesse sentido, apresentar e discutir os principais pressupostos da Teoria Comportamental tendo como pano de fundo o avanço da incorporação dessa na Análise Econômica do Direito. Ao efetuar uma revisão da literatura, o presente estudo, visa, além de

² **Tradução livre:** “como resultado, a disciplina muitas vezes parece ter se tornado uma subdisciplina de economia aplicada que acabou por focar substancialmente em questões legais. O que começou como uma forma de análise jurídica que empregava economia como ferramenta, agora passou a ser uma análise econômica que tem a lei como alvo.”

expor alguns determinantes do comportamento humano, apresentar as contribuições da teoria econômica comportamental para uma análise jurídica mais realista. O trabalho é composto será dividido em três partes além dessa introdução, na primeira parte serão apresentadas as principais premissas e pressupostos da Economia Comportamental. Em seguida serão apontadas as principais contribuições e debates para o campo da Análise Econômica do Direito e, por fim, será realizada uma breve conclusão dos debates elencados ao longo do texto.

2. TEORIA COMPORTAMENTAL: Principais Premissas e Pressupostos

A teoria econômica clássica assume que o comportamento humano, grosso modo, pode ser entendido através da adoção de duas premissas principais: a racionalidade humana e a importância do individualismo. Composto assim a base do modelo do *Homo economicus*, ou seja, o homem racional. Segundo Ariely (2010), tendo em vista a perspectiva racional, as únicas decisões a serem tomadas são aquelas que maximizem os interesses dos agentes, uma vez que cada indivíduo é capaz de estabelecer suas preferências de modo coerente.

A teoria comportamental, contudo, procura demonstrar através de simples experimentos cotidianos a limitação da racionalidade humana frente ao paradigma neoclássico. Herbert Simon (1955), um dos precursores da teoria comportamental, aponta para o fato de a racionalidade impor o autocontrole, ou seja, a capacidade humana de controlar emoções e impulsos de forma a impedir que esses influenciem suas decisões e comportamentos. No entanto, são inúmeros os exemplos da incapacidade humana em controlar seus impulsos, ou seja, de “falhas da racionalidade”.

Nesse sentido, a Economia Comportamental reconhece nas escolhas intertemporais uma condição exemplar para se demonstrar a limitação da racionalidade humana. Uma vez que o conflito intertemporal impõe que os indivíduos planejem no presente uma situação que ocorrerá no futuro, estes acabam por optar com base em suas preferências atuais (*present bias*). Desconsiderando a possibilidade de mudanças e necessidades futuras, ou seja, uma vez que os indivíduos possuem uma tendência a optar pelo ganho presente e imediato, em detrimento de benefícios no longo prazo, incorrem em problemáticas de planejamento.

Conseqüentemente, os indivíduos apresentam preferências intertemporais inconsistentes, definindo para o futuro com base no presente, de forma que, quando chegam a data futura, suas preferências já não são mais as mesmas. A explicação comportamental desmistifica a ideia

neoclássica que pressupõe um processo de escolha intertemporal dos agente. Ou seja, pautado no modelo de preferências consistentes – constantes ao longo de todo o período considerado.

No entanto, ressalta a teoria comportamental, ao longo do tempo as pessoas foram se sofisticando e desenvolveram mecanismos que as auxiliam a minimizar os efeitos do “*present bias*”, assim como de outros vieses que acometem o processo decisório humano. A descrição de tais vieses pode ser encontrada em diversas obras da literatura comportamental, dentre as contribuições de JST está a fortificação das limitações da racionalidade humana e a presença de heurísticas, “*regras de bolso*” que auxiliam os indivíduos à desviarem dos vieses que acometem o processo decisório.

É importante notar, contudo, que as heurísticas também podem originar resultados indesejáveis, apesar de seu objetivo último ser a redução destes. Em função da ocorrência de erros, muitas vezes previsíveis, Sunstein (1997) defende a possibilidade da atuação do Estado como um facilitador no “combate à eventuais erros”. Exemplificando que, no que concerne o sistema legal, é possível questionar a atuação do sistema de júri, ao sugerir que a inclinação dos jurados à utilizarem de heurísticas de julgamento pautadas em avaliações de probabilidade para tomarem suas decisões podem levar ao cometimento de grandes equívocos.

2.1 A racionalidade limitada e suas extensões:

Herbert Simon (1955) consagrou o conceito de “*racionalidade limitada*” a partir do qual desenvolveram-se outras teorias e conceitos relativos à racionalidade humana e seu processo de tomada de decisão. Dentre as principais contribuições de JST (1998) está o alargamento do conceito de racionalidade limitada através dos conceitos de “força de vontade limitada” (*bounded willpower*) e “auto interesse limitado” (*bounded self-interest*). JST utilizaram-se também de diversas noções da Economia Comportamental para definir seus conceitos, como as ideias e experimentos realizados por Kahneman e Tversky (1974) e os conceitos de heurística de ancoragem (*anchoring heuristic*) e representatividade (*representativeness heuristic*).

Indivíduos dotados de racionalidade limitada além de muitas vezes incorrerem em erros de julgamento, também costumam divergir dos preceitos da teoria da utilidade esperada neoclássica. As decisões tomadas, muitas vezes, não visam ou proporcionam a maximização da utilidade. Conforme Korobkin e Ulen (2000), as pequenas “falhas” ou limitações que podem ser observadas no processo de tomada de decisões, acabam por gerar impactos grandes no

processo decisório como um todo, de forma a não permitir que os pressupostos de maximização da utilidade se realizem.

Conforme apontam JST (1998), frente às limitações, as pessoas podem agir de forma a provocar respostas racionais, ou minimizar os custos relativos às decisões erradas que podem vir a tomar. A limitação da memória, por exemplo, pode ser corrigida através da formulação de listas. Contudo apesar do desenvolvimento destas correções, muitas vezes o comportamento humano diverge daquilo que se espera ou é previsto por modelos tradicionais de racionalidade.

2.1.1 Racionalidade Limitada

O conceito de racionalidade limitada está relacionado à finitude ou da limitação das habilidades cognitivas e motoras do ser humano. Ou seja, a existência de danos na memória ou falhas no raciocínio, resultando em erros cognitivos. Conscientes de suas limitações cognitivas, os seres humanos buscam nos atalhos mentais formas de remediar a ocorrência de erros. “*Os indivíduos se baseiam em uma série de princípios heurísticos que reduzem os complexos problemas de avaliação de probabilidades e estimação de valores à simples questão de julgamento*” (KAHNEMAN; TVERSKY, 1974). Ou seja, os indivíduos se baseiam em “*regras de bolso*” (atalhos mentais baseados em situações já vividas) em seu processo de decisão, como forma de minimizar seus esforços mentais de coletar e processar informações para solucionar novos problemas.

Uma das heurísticas, ou regras de bolso, mais conhecidas é denominada “*heurística da representatividade*” (*representativeness heuristic*). Esta se verifica, principalmente, em situações que envolvem a formação de julgamentos consonantes à eventos de probabilidade condicional. Um exemplo empírico desenvolvido por Kahneman e Tversky (1974) envolve o julgamento de um indivíduo A pertencer a qualquer profissão listada em B. Após receber uma breve descrição do perfil do indivíduo A, um grupo de estudantes foi solicitado à atribuir a probabilidade deste assumir cada uma das profissões listadas em B. O experimento demonstrou que, assim como esperado, os estudantes agregaram as probabilidades com base no grau de similaridade entre o estereótipo associado à cada profissão listada em B e as características descritas no perfil do indivíduo A.

Outra importante heurística utilizada pelas pessoas é conhecida como “*ancoragem*” (*anchoring*) e corresponde ao uso de informações previamente conhecidas ou dadas como ponto de partida para a tomada de decisão. Ou seja, tais informações são utilizadas como âncora para ajustar a resposta ou julgamento do indivíduo. No contexto jurídico, a ancoragem pode produzir

inúmeros efeitos. Por exemplo, a demanda por indenizações de um querelante pode representar uma âncora para a decisão do juiz. Da mesma forma, a ordem em que se determina que os jurados devem considerar as acusações contra o réu, das mais severas até as mais brandas - por exemplo em um julgamento de assassinato padrão – faz com que as sentenças sejam, em média, mais severas do que se consideradas de forma inversa.

2.1.2 Força de Vontade Limitada

Já o conceito de força de vontade limitada (*bounded willpower*) está relacionado ao fato de as pessoas muitas vezes entrarem em conflito com seus próprios interesses, tomando decisões que serão ruins para elas mesmas no longo prazo. Este conceito se relaciona bastante ao já apresentado “*present bias*”, ou seja, as pessoas tomam uma decisão que lhes é boa no presente, mas que no futuro acarretará em “perdas”. Por exemplo, a maior parte dos fumantes afirmam que gostariam de parar de fumar, buscando ajuda de programas ou similares que possam fazê-los parar com o vício. No entanto, quando fumaram pela primeira vez, muito provavelmente, não pensaram nas consequências e na possibilidade do vício futuro.

Contudo, assim como já ressaltado anteriormente, existem situações em que as pessoas reconhecem suas limitações. Assim, ao reconhecerem a existência de suas limitações, as pessoas buscam formas (heurísticas) de evitar escolhas que não serão favoráveis no futuro. Por exemplo, pessoas que entram em uma dieta buscam reduzir o número de doces e outros alimentos tentadores em suas dispensas como forma de manterem-se firmes ao regime. Diante da dificuldade das pessoas em atermem-se a decisões iniciais, devido à limitação da força de vontade, a compreensão prévia deste comportamento permite a correção deste por meio da formalização de compromisso ao plano inicial – por exemplo, por meio de acordo contratual.

2.1.3 Auto Interesse Limitado

Já o conceito de auto interesse limitado (*bounded self-interest*) tem como referência uma característica da função utilidade de grande parte dos indivíduos: a importância auferida aos outros. JST (1998) ressaltam que as pessoas se importam, ou fingem que se importam, com terceiros, até mesmo com estranhos. Importante ressaltar, no entanto, que o conceito se diferencia do altruísmo, uma vez que sugere uma percepção muito mais abrangente de interesse.

A limitação do comportamento auto interessado se operacionaliza, conseqüentemente, além das atitudes altruístas, ocorrendo também diante de situações em que se almeja justiça. Os indivíduos prezam por serem tratados de forma justa e, quando assim são tratados por terceiros, buscarão se comportar do mesmo modo. Diante disso, os autores afirmam que os agentes do modelo econômico comportamental e os agentes da teoria neoclássica possuem comportamentos divergentes, posto que os primeiros agem de forma mais gentil e, quando tratados injustamente, mais rancorosa.

Ainda, os autores afirmam que, à vista do auto interesse limitado, em determinadas circunstâncias, os indivíduos se dispõem a incorrer em custos financeiros para punir aqueles que se comportam de forma injusta ou desleal. Isso ocorre, por exemplo, quando uma das partes de um negócio jurídico se comporta de maneira distinta à habitual. Uma vez existem “*transações de referência*” (KAHNEMAN *apud* JOLLS, 2010, p.191) nas quais as partes pautam seus comportamentos, quaisquer atitudes que desviarem substancialmente de tais referências são tidas como injustas ou desleais.

2.2 A Teoria dos Prospectos

A Teoria dos Prospectos, ou “Prospect Theory”, foi desenvolvida por Kahneman e Tversky (1979) e possibilitou uma série de *insights* para a Economia Comportamental. O objetivo principal da teoria é uma percepção alternativa e mais realista da tradicional Teoria da Escolha (neoclássica), que tem como foco principal o conceito de utilidade. Os autores visaram compreender os vieses cognitivos que integram e influenciam o processo decisório, como: o Efeito Enquadramento (*Framing Effect*) e o Efeito Dotação.

A despeito da teoria da utilidade esperada, a premissa aqui assumida aqui é o “estado final” e não os “ganhos e perdas”. De forma que com o intuito de refutar a teoria da utilidade esperada, Kahneman e Tversky (1979) defendem haver preferências, em situações específicas que violam os axiomas da Escolha Racional. Escolhas feitas em situações de risco, por exemplo, apresentam diversos efeitos que diverge, dos princípios abarcados pela teoria da utilidade esperada. Assim, os autores pautam sua teoria referindo-se à decisão diante do risco. O valor, passa a ser representado não mais como utilidade, mas como uma função. Diferentemente da teoria da utilidade esperada, a Teoria dos Prospectos assume que a avaliação de resultados está pautada na mudança sofrida em relação ao ponto de referência, sem levar em consideração unicamente a natureza do bem em si.

2.2.1 Efeito Enquadramento e os Pontos de Referência:

Kahneman e Tversky (2011) destacam que a postura de risco individual de uma pessoa pode mudar de acordo com a forma com que o problema é apresentado à ela. Ou seja, dependendo da posição ou frame em que a pergunta é colocada. Importante notar, também, que os indivíduos tendem a ser mais avessos ao risco em situações de negociação que envolvem ganhos e mais propensos ao risco naquelas relativas à perda. Um tradicional exemplo utilizado pelos autores, evidencia o fator propensão ao risco dos indivíduos e sua relação com a formulação do problema:

Você aceitaria uma aposta que oferece 10% de chances de ganhar \$95 e 90% de chances de perder \$5?

Você pagaria \$5 para participar de uma loteria que oferece 10% de chances de ganhar \$100 e \$90 de chances de não ganhar nada? (TVERSKY; KAHNEMAN, 2011, p.364, tradução livre).

Ambas as sentenças propõe exatamente a mesma aposta, contudo, com formulações diferentes. A primeira sentença enaltece a ideia de perda, já a segunda soa muito mais atrativa apesar da expectativa de ganho continuar sendo 10%. (*dez por cento*). Contudo, os autores explicam que os indivíduos apresentam entendimentos diferentes quando defrontados com problemáticas que privilegiam a perda ou o ganho. Apesar do “apelo emocional” da primeira frase poder ser corrigido pelo pensamento lógico contido na segunda frase, é necessária concentração para detectar e reformular a frase de maneira equivalente e lógica. Consequentemente, por demandar esforço e poder ser necessária uma frase de comparação e reformulação, a formulação inicial com que se deparam as pessoas pode fazer com que essas incorram em falhas derivadas de seu enquadramento (*framing*).

As problemáticas derivadas do problema de enquadramento podem ser enquadradas em diversas situações. Dentre elas está experimento de Korobkin e Ulen (2000) que objetiva evidenciar os efeitos de enquadramento no contexto jurídico. Um grupo de pessoas é reunido com a finalidade de simular o papel de demandantes de uma ação litigiosa, devendo optar entre duas opções: aceitar um acordo de ganho certo no valor de \$21.000,00, ou a possibilidade de ir a julgamento e poder receber \$28.000,00 – o valor do risco esperado é avaliado em \$19.000,00. As pessoas são divididas em dois grupos, o grupo A deve optar de acordo com os princípios da Teoria da Escolha Racional, ou seja, assegurar a escolha mais segura e com a melhor expectativa de retorno. Presumindo que tanto o acordo como o julgamento lhes proporcionaria

uma situação favorável, ou seja, que a soma das perdas provocadas pelo acidente (motivo da ação) constituíam valor inferior a soma de \$21.000,00. A maior parte dos integrantes optou pelo acordo.

O segundo grupo, denominado grupo B, deveria optar também entre as duas opções no entanto com risco de perda. Os indivíduos optaram pelo julgamento se o acordo de \$21.000,00 não cobrisse as perdas provocadas pelo acidente, ou seja, os deixasse em uma situação pior do que antes do acidente. Consequentemente, o experimento demonstra que mesmo frente às mesmas decisões, em termos absolutos, o grupo A teve suas escolhas caracterizadas em termos de “ganhos”, enquanto o grupo B avaliou suas decisões em termos de “perdas”. Consequentemente,

“if litigants often perceive the choice between settlement and trial to be a choice between losses, the framing effect, like self-serving bias, can provide a plausible explanation for why lawsuits sometimes fail to settle out of court despite the enormous cost of litigating to a final adjudication³” (KOROBKIN; ULEN, 2000, p.1106).

Os resultados de experimentos como os de Korobkin e Ulen possibilitam melhorias na formulação de políticas, podendo possibilitar, por exemplo, a redução dos custos do sistema legal ao considerar formas de aumentar o número de acordos realizados. Alguns autores, no entanto, criticam a simplificação do experimento, ressaltando que as decisões jurídicas não são pautadas unicamente em fatores monetários. Contudo, apesar das críticas é possível ressaltar que a intuição existente por detrás da simplificação metodológica possibilita insights para o avanço de teorias e experimentos mais complexos.

2.2.2 Efeitos Dotação e o Viés do Status Quo

O Efeito Dotação (*Endowment Effect*) parte do modelo tradicional da teoria do consumidor, tendo como crítica a ideia de que um indivíduo possa ser indiferente à dois conjuntos de bens, ou seja, que ambos lhe proporcionem o mesmo grau de utilidade. A principal crítica está relacionada a existência de outros fatores e variáveis, como os pontos de referência e o status quo, que auxiliam os indivíduos a tomarem decisões. Kahneman (2011) critica, nesse sentido, a representação de curvas de indiferença, uma vez que essas assumem, implicitamente, que a

³ **Tradução livre:** “se litigantes, muitas vezes, não percebem que a escolha entre liquidação e julgamento se trata de uma escolha entre perdas, o efeito enquadramento, assim como o *self-serving bias*, pode fornecer explicações plausíveis para o fato de muitas vezes processos não serem resolvidos fora dos tribunais, apesar dos altos custos de litigância dos tribunais de última instância.”

utilidade é determinada inteiramente pela situação atual. Sendo, por exemplo, o passado irrelevante para a comparação entre alternativas possíveis.

O efeito dotação agrega a constituição da função utilidade a percepção de que as pessoas atribuem maior valor aos bens que já possuem, ou seja:

Suponha que você possui um ingresso para um show de uma banda popular que está esgotado, você comprou seu ingresso ao preço regular de \$200. Você é um ávido fã e estaria disposto a ter pago até \$500 pelo ingresso. Agora que você já tem o ingresso, você fica sabendo pela internet que fãs mais ricos ou mais desesperados, estão oferecendo \$3.000,00 pelo ingresso. Você venderia? (KAHNEMAN, 2001, p.293, tradução livre).

A reação da grande maioria dos fãs é de não vender o ingresso pelo valor de \$3.000,00, antes de possuir o ingresso o valor máximo atribuído era de \$500, contudo, após a compra e sabendo da existência de ofertas, o indivíduo reavalia o valor de seu ingresso – que passa a valer mais do que \$3.000. Com a mudança do ponto de referência em relação a dotação do ingresso, a venda do ingresso representaria uma perda para o fã. Ainda, sob a ação de aversão à perda, a decisão de não vender é uma representação do viés do Status Quo. Importante ressaltar, no entanto, que esta situação não se aplica em casos em que o ingresso é comprado para fins de comercialização.

3. ANÁLISE COMPORTAMENTAL DO DIREITO: Críticas à tradicional AED

A Análise Econômica foi desenvolvida com o intuito de aplicar às ciências jurídicas e às políticas públicas variadas ferramentas teóricas e empíricas utilizadas pelas ciências econômicas. Entender e explicar fenômenos sociais e formular previsões à seus respeito como forma de expandir o alcance do direito – da aplicação e da avaliação das normas – consistia nos principais objetivos. Grosso modo, caracterizam Kaplow e Shavell (2002), a análise econômica do direito visava nesse sentido responder a duas perguntas principais: quais são os efeitos das regras jurídicas no comportamento dos atores relevantes e se esses efeitos são socialmente desejáveis.

O principal objetivo da tradicional AED, apontam JST (1998), é a explicar o conteúdo das leis – o que elas permitem e o que elas proíbem – tendo como base duas premissas para sua análise. A primeira, considera que as leis devem permitir a alocação de soluções eficientes para os problemas de organização da sociedade. De forma a idealizar soluções de otimização contratual em que todos os pares envolvidos devem ser considerados. A segunda, por sua vez, tem como base a ideia de que as leis podem ser utilizadas como meio de favorecer atores politicamente

poderosos (*rent-seeking*), através de, por exemplo, leis que beneficiam fazendeiros e indústrias monopolistas. Como consequência, o campo passou a rejeitar as demais explicações existentes para a explicação e previsão das consequências da implementação de normas jurídicas.

No entanto, completam os autores, a noção de que as leis surgem como uma forma de garantia da eficiência ou da convenção do processo de *rent-seeking* parece pouco factível. Ao invés de tais prerrogativa, “*we suspect that most members of society- which is to say most of the people who are entitled to elect legislators – hold the view, undoubtedly naively, that the purpose of the law is to codify ‘right’ and wrong*⁴.” (op.cit, 1509). Dessa maneira, ressaltam que é necessário modificar o entendimento da visão tradicional através da incorporação das noções de auto interesse limitado (vide 2.1.3) e de racionalidade limitada (vide 2.1.1). Uma vez que, “*as we will try to show, many laws on the books appear to be difficult to justify on efficiency grounds [...] and seem to benefit groups that do not have much lobbying power (such as the poor or the middle class)*⁵” (p.1509).

A argumentação de viés comportamental tem base bastante simples, a anomalia das leis em relação à teoria clássica é resultado do que as pessoas consideram justo. Assim como, a maior parte das leis não são uma representação de resultados de eficiência ou de *rent-seeking* mas, sim, reflexos da racionalidade limitada dos seres humanos. Contudo, é necessário ressaltar que a preocupação geral da incorporação do viés comportamental não é clamar que seus pressupostos possam moldar o conteúdo jurídico mas, sim, procurar entender como esse pode ajudar na melhora do poder explicativo e de previsão. Ainda, é importante notar que as preocupações comportamentais não devem ser tomadas como fonte exaustiva de explicação do fenômeno jurídico, mas sim como um complemento útil e necessário para as explicações existentes.

Os insights comportamentais, dessa forma, alargaram a compreensão quanto ao conteúdo das normas legais em dois aspectos essenciais. O primeiro, advoga Jolls (2007, p.16), relaciona-se a utilização dos pressupostos de racionalidade (2.1.1), força de vontade (2.1.2) e interesse próprio (2.1.3) limitados como forma de melhor compreender as propriedades de eficiência da lei. Uma vez que, uma lei pode ser eficiente, ou não, dada a atuação de uma dessas formas de

⁴ **Tradução livre:** “nos suspeitamos que a maior parte dos membros da sociedade – que são a maioria com capacidade de voto para eleger legisladores – tem a opinião, no mínimo ingênua, de que as leis servem como uma forma de alertar para o ‘certo’ e o ‘errado’.

⁵ **Tradução livre:** “assim como nós tentaremos mostrar, muitas vezes a teoria jurídica parece não conseguir se justificar com base na eficiência [...] e parece beneficiar grupos que não tem tanto poder de lobby (como pobres ou a classe média)”.

limitação do comportamento humano. O segundo, está relacionado à uma expansão do entendimento da lei para além de sua tradicional compreensão, ou seja, para além da noção de lei como provedora de eficiência ou como produto de “*rent-seeking*”.

4. CONSIDERAÇÕES FINAIS:

O trabalho em questão teve como objetivo apresentar e discutir os principais pressupostos da Teoria econômica comportamental, tendo como pano de fundo as contribuições que está podendo dar à Análise Econômica do Direito. O trabalho foi dividido em três partes além desta conclusão, na primeira parte foi introduzido brevemente o campo e suas principais diferenças em relação à teoria neoclássica. Em seguida foi desenvolvida uma revisão das principais premissas do campo e em seguida um apontamento das principais contribuições e debates para o campo da Análise Econômica do Direito.

O avanço das pesquisas e descobertas das chamadas ciências comportamentais foram fundamentais para o avanço do entendimento do comportamento humano e de seu processo de decisório. O modelo dos agentes racionais, ao assumir a realização de escolhas ótimas que maximizam a utilidade, deixa de considerar em sua análise a existência de vieses, heurísticas, aversões e outras limitações as quais os indivíduos estão sujeitos. A simplificação dos agentes resulta em análises muitas vezes equivocadas e pouco realistas.

O entendimento dos processos referentes à tomada de decisão e escolha devem, nesse sentido, ser compreendidos juntamente à uma análise do sistema jurídico. Assim, conforme defendido pela literatura comportamental, as preferências e valores são construídos por meio de um processo inserido em determinado contexto, e não provocado por situações sociais específicas. Devendo ser consideradas sempre a possibilidade de diferentes opções de enfoque e alternativas de heurísticas. O sistema jurídico ao perpassar o processo de escolha, posto que é capaz de influenciar o procedimento e o contexto em que a escolha se insere. Consequentemente, as preferências e valores podem ser induzidas e transformadas pela configuração de direitos e pela atuação do Judiciário.

Dessa maneira, é de suma importância que ao pensarmos qualquer análise que envolva o direito, considere as capacidades deste em alterar ou em influenciar as preferências dos indivíduos. De forma que as “pessoas reais”, diferentemente do *Homo economicus*, apresentam limitações comportamentais que devem ser consideradas. Tais limitações podem ser divididas em três diferentes tipos: racionalidade limitada, força de vontade limitada e auto interesse limitado. A

presença de cada um deles faz com que o comportamento da maioria das pessoas divirja do modelo econômico neoclássico.

As heurísticas são processos utilizados pelos indivíduos para simplificar operações ou então para minimizar a ocorrência de erros resultantes de suas limitações. As heurísticas nada mais são do que “regras de bolso”, ou seja, comportamentos “automatizados” que forma constituídos a partir de experiências e vivências pretéritas. As heurísticas também podem constituir-se em referenciais que ajudam no os indivíduos em a direcionar melhor sua atuação, contudo muitas vezes podendo dificultar a mudança de julgamentos estabelecidos inicialmente.

Outra grande contribuição da Economia Comportamental deriva da Teoria dos Prospectos, ou “Prospect Theory”, seus autores possibilitaram através dessa o desdobramento de diversos insights que facilitaram a compreensão do comportamento humano. Relacionados à aversão a perdas registra-se dois efeitos: o efeito dotação (*endowment effect*) e efeito enquadramento (*framing effect*). O primeiro, refere-se ao fenômeno da valoração de bens após sua aquisição pelo indivíduo. Ou seja, a utilidade que o indivíduo possuidor dá a um bem que já possui é, em geral, maior do que se ainda tivesse que adquiri-lo. Consequentemente, existe uma inclinação à aversão a se desfazer daquilo que já se tem.

O efeito enquadramento, por sua vez, está relacionado a distinção de valor dada aos ganhos e as perdas. Os indivíduos costumam atuar diferentemente frente às escolhas de acordo com as possibilidades que lhes são confrontadas, ou seja, de perda ou de ganho. Em geral, importam-se mais com as perdas do que com os ganhos. Isto posto, pode-se dizer que o comportamento humano é alterado de forma mais contundente diante de perdas quando comparado a ganhos.

A economia comportamental, nesse sentido, questiona preceitos normativos e descritivos utilizados tradicionalmente pela AED. Destarte, diante da natureza humana, dotada de limitações cognitivas capazes de influir em diversas áreas da vida de uma pessoa, a análise econômica comportamental do direito permite a predição de comportamentos relevantes ao direito por meio de ferramentas econômicas, contribuindo de maneira significativa à análise do direito. De forma que, mesmo sem apresentar uma abordagem ou teoria única e consolidada. É possível afirmar que suas premissas e trabalhos desenvolvidos, até o momento, já compõe uma base que permite o desenvolvimento de uma percepção mais realista do comportamento dos indivíduos frente à ação jurídica. Ou seja, uma compreensão mais realista do impacto da lei sob o comportamento humano.

5. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ARIELY, D. **The upside of irrationality**. New York: Harper Collins Publishers, 2010.

JOLLS, Christine. Behavioral Economics and the Law. *Foundations and Trends in Microeconomics*, v. 6, n. 3, p. 173-263, 2010

JOLLS, Christine. Behavioral Law and Economics. *Natonal Bureau of Economic Research*, No.12879, 2007.

JOLLS, Christine; SUNSTEIN, Cass R.; THALER, Richard. A Behavioral approach to Law and Economics. *Standford Law Review*, Vol. 50, May 1998, pp. 1473-1547.

Kahneman, Daniel. **Thinking fast and thinking slow**. Ferrar, Strauss na Giroux, New York, 2011.

KAHNEMAN, Daniel; TVERSKY, Amos. Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases. *Science*, n.184, 1974, pp.1124-1131.

KAHNEMAN, Daniel; TVERSKY, Amos. Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 1979, pp. 263-291.

KAPLOW, L. e SHAVELL, S. **Fairness versus Welfare**. Cambridge, Harvard University Press, 2002.

KOROBKIN, Russell B.; ULEN, Thomas S. Law and Behavioral Science: Removing the Rationality Assumption from Law and Economics. *California Law Review*, Vol.88, No.4, July 2000, pp. 1051-1144.

SIMON, Herbert A. A Behavioral Model of Rational Choice. *The Quartely Journal of Economics*, Vol. 69, No. 1., 1955, pp.99-118.

THALER, Richard; SUSTEIN, Cass R. **Nudge: Improving Decisions on Health, Wealth and Happiness**. Yale University Press, 2008.

HAYDEN, Grant M. ELLIS, Stepha. *Law and Economics After Behavior Economics*. 2007.