

## Estado, Mercado e as suas interações no Desenvolvimento

# Normas sociais, preferências endógenas e ação governamental

Social norms, endogenous tastes and governmental action

Felipe Coelho Sigrist Silva<sup>1</sup> 

<sup>1</sup> Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, SC, Brasil

## RESUMO

O artigo tem como proposta revisar a literatura de normas sociais e *Law and Economics* e oferecer uma distinção metodológica das diferentes formas pelas quais as normas sociais são abordadas nesta literatura. Ademais, discute-se como as diferenças nas concepções de normas sociais, principalmente aquelas que tratam as normas sociais como capazes de alterar as preferências individuais, afetam a forma pela qual o governo deve atuar.

**Palavras-chave:** Análise econômica do direito; Normas sociais; Preferências endógenas; Governo

## ABSTRACT

The article proposes to revisit the literature on social norms and Law and Economics and offer a methodological distinction of the different ways in which social norms are approached in this literature. Furthermore, it discusses how differences in the conceptions of social norms, especially those that treat social norms as capable of altering individual preferences, affect the way in which government should act.

**Keywords:** Economic analysis of law; Social norms; Endogenous preferences; Government

## 1 INTRODUÇÃO

Leis só são criadas quando é necessário controlar algum tipo de comportamento indesejado. Se não houvessem homicídios, por exemplo, não seria necessária uma lei contra homicídios. Criar leis e, principalmente, aplicá-las é

custoso. Uma nova lei só deve ser criada quando um comportamento não é capaz de ser controlado pela própria sociedade.

A sociedade é capaz de influenciar os indivíduos, para que se conformem com determinados comportamentos e evitem outros, através de normas sociais. Estas normas sociais são aplicadas de forma privada pelos próprios membros da sociedade, fazendo com que o governo não tenha custos na sua aplicação, ainda que seja capaz de influenciar as normas e os incentivos a conformidade. Pelo lado dos indivíduos, estes têm incentivos a se conformarem com as normas, pois estas representam valores compartilhados pelos demais membros da sociedade e segui-las é uma sinalização de que o indivíduo se preocupa em fazer parte da sociedade.

Tradicionalmente, os pesquisadores de *Law and Economics* atribuíam a dissuasão e a conformidade dos comportamentos individuais apenas ao sistema formal de normas, i.e., as leis. Ainda que outras áreas das ciências sociais já apresentassem interesse pela relação dos indivíduos com os demais membros da sociedade e suas implicações sobre os comportamentos individuais, foi apenas a partir dos anos 90 que essa agenda passou a fazer parte do interesse dos entusiastas da análise econômica do direito. As preferências dos economistas, especialmente aqueles ligados ao *mainstream*, por modelos teóricos baseados no individualismo metodológico é o principal motivo desta demora para incorporar as relações sociais aos modelos de *Law and Economics*. Contudo, com a aproximação de novas abordagens ao *mainstream* da ciência econômica, em especial a Economia Comportamental e a Nova Economia Institucional, problemas como a não racionalidade dos indivíduos e a importância das instituições na vida cotidiana passaram a receber maior relevância<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Existem duas interpretações para o conceito de racionalidade dentro da economia: i) consistência interna das escolhas; e ii) maximização do autointeresse (SEN, 2004, p. 599). Ao afirmar que a Economia Comportamental (*à la* Kahneman e Tversky) e a Nova Economia Institucional rompem com a racionalidade econômica, uso a segunda interpretação como referência. Por outro lado, sob a primeira interpretação, nenhuma das abordagens rompe, de fato, com o conceito de racionalidade, pois, mesmo incorporando outros aspectos relevantes à tomada de decisão além do autointeresse (como aspectos situacionais e relações sociais), as decisões dos agentes continuam apresentando consistência interna.

Ainda que grande parte das publicações dentro da temática de normas sociais e direito tenham sido publicadas ao longo da década de 90, existe uma heterogeneidade nas abordagens e definições propostas pelos principais autores, fato que pode dificultar o entendimento da literatura, principalmente àqueles com interesse inicial pela temática.

Neste artigo, além do esforço de revisitar a literatura de normas sociais e direito, procuramos propor uma distinção das diferentes abordagens existentes. Particularmente, discutimos como as normas sociais podem afetar as preferências dos indivíduos e como alterações nas preferências são problemáticas para as abordagens teóricas próximas à tradição neoclássica. Ademais, apresentamos discussões sobre a atuação e interação do governo sobre as normas sociais, além de aprofundarmos em questões sobre a interferência governamental em esferas que dizem respeito as relações sociais.

A apresentação do artigo segue a seguinte estrutura: na primeira seção apresentamos as três diferentes abordagens para as normas sociais identificadas na literatura de *Law and Economics*, distinguindo-as de acordo com sua proximidade aos axiomas neoclássicos do comportamento individual, além de explorar a problemática das preferências endógenas; na segunda seção discutimos os conceitos de substituição e complementariedade entre leis formais e normas sociais e, em sequência, discutimos sobre as possibilidades e limites da interferência governamental sobre a formação de preferências dos indivíduos.

## **2 LAW AND ECONOMICS E NORMAS SOCIAIS**

Dentro das ciências sociais é possível encontrar diversas definições para normas sociais. Dentro da literatura de *Law and Economics* existem duas interpretações recorrentemente usadas. A primeira, utilizada pela maioria dos autores desta literatura, define normas sociais como um conjunto de regras (ou obrigações) informais, i.e., que não são aplicadas pelo Estado (que seria o meio

formal de aplicação de leis e regras), mas sim pelos demais agentes da sociedade (POSNER, 1997b; COOTER, 2000a; ELLICKSON, 2001). Uma segunda interpretação, oferecida por McAdams e Rasmusen (2004), é que normas sociais não representam apenas padrões de comportamento regulares em uma sociedade, mas que também devem conter “atitudes normativas”, ou seja, as normas sociais devem representar comportamentos que os indivíduos pertencentes àquela sociedade consideram corretos.

Para a primeira interpretação oferecida, os indivíduos seguem as normas sociais, pois desejam sinalizar bons comportamentos a possíveis parceiros (sociais e comerciais) (POSNER, 1997a), ou porque temem sofrer retaliações (envergonhamento, ostracismo) por parte dos demais membros da comunidade a qual pertencem (ELSTER, 1989; LESSIG, 1996). Já para a segunda interpretação, é necessário que os indivíduos identifiquem que tal norma social é moralmente correta ou como os autores desta literatura se referem, é necessário que a norma seja internalizada pelo indivíduo. A aceitação da ideia de internalização de normas pressupõe, implicitamente, que as preferências dos indivíduos podem se modificar<sup>2</sup>. Contudo, a possibilidade de mudanças endógenas nas preferências é um tema muito custoso aos economistas, principalmente aos ligados as tradições neoclássicas, pois impossibilita o uso de análise paretiana, sendo este o principal motivo pelo qual a primeira interpretação seja preferida a segunda.

Por análise paretiana, refiro-me as análises empregadas em modelos de equilíbrio geral, nos quais as preferências individuais são exógenas e constantes, e são maximizadas a partir das restrições impostas (renda e preços). Dentro da literatura em questão, tais análises são encontradas nos trabalhos de Elster (1989), Sunstein (1996), Posner (1997a) e Cooter (2000a), pois as normas sociais atuam apenas como restrições impostas sobre as escolhas. Autores como McAdams e Rasmusen (2004) e Licht (2008) afastam-se deste tipo de análise ao

---

<sup>2</sup> Ao aceitar que a norma em questão é moralmente correta, o indivíduo passa a agir de maneira diferente, mesmo que as restrições exógenas não tenham se alterado.

proporem que as normas sociais são capazes de modificar as preferências dos indivíduos, tal que essas deixam de ser exógenas e constantes.

Diversos temas são abordados dentro da literatura de normas sociais e direito, como: o surgimento das normas sociais, os interesses e maneiras pelas quais os membros de uma comunidade podem alterar as normas sociais as quais estão submetidos ou até as condições sociais para que uma nova norma social emergja (ou seja substituída)<sup>3</sup>. Para os objetivos deste trabalho, nesta seção será abordado como as normas sociais afetam as decisões dos indivíduos, passando pelas diferentes formas com que cada autor utiliza as normas sociais como restrição as escolhas dos agentes. Metodologicamente, optou-se por não apresentar as diferentes teorias cronologicamente, mas sim pela maneira como as normas sociais são tratadas, iniciando pelos modelos que utilizam as normas apenas como restrições externas até os modelos que possibilitam mudanças de preferências (internalização das normas). A discussão presente na subseção 2.2 ajudará a entender o porquê desta escolha.

## **2.1 Concepções de Normas Sociais**

O primeiro modelo teórico apresentado é o proposto por Eric Posner (1997a), conhecido como Teoria das Sinalizações. Posner objetiva explicar por que as pessoas criam normas sociais e por que as seguem e as aplicam. Segundo o autor, normas sociais são criadas por aqueles indivíduos que desejam transmitir um sinal de que são “bons parceiros”. Este sinal é transmitido através da decisão do indivíduo em incorrer nos custos sociais, já que a conformidade com qualquer norma impõe custos ao indivíduo (desde a parte da liberdade de escolha até custo comensuráveis).

Sob esta interpretação, as normas sociais resultam num equilíbrio de mercado, pois as normas serão seguidas apenas por aqueles indivíduos cujos benefícios de conformar com norma suplantarem seus custos. Na visão de Ellickson (2001):

---

<sup>3</sup> Para um aprofundamento nesses tópicos, ver Sunstein (1996) e Ellickson (2001).

*Posner's theory is more compatible with traditional economic analysis. In his conception, audience members act prosocially in order to obtain tangible benefits of better future trades, not because they are innately public-spirited, have internalized norms of public-regardingness, or can esteem at zero cost<sup>4</sup> (ELLICKSON, 2001, p. 22).*

McAdams e Rasmusen (2004) reforçam essa visão ao argumentarem que na Teoria das Sinalizações não há necessidade de “atitudes normativas” sobre as normas sociais, pois estas servem apenas como uma propaganda do indivíduo para os demais membros da comunidade.

Para Posner (1997a), os indivíduos possuem os maiores incentivos para aderirem a normas sociais quando o fator reputacional é preponderante para as interações desejadas. Tal padrão pode ser observado em jogos de repetição em que a manutenção de relações comerciais com os mesmos parceiros resulta em benefícios de longo prazo. Outra forma de jogos que as sinalizações são benéficas são os jogos de coordenação, nos quais os *payoffs* dos agentes são elevados quando todos escolhem as mesmas ações.

Aspectos visuais e organizacionais de um bairro ou comunidade também podem ser fontes de sinais sobre as normas aceitas naquele ambiente. Um indivíduo interessado em cometer um ato de vandalismo em uma região limpa e organizada pode ser dissuadido pela sinalização emitida pelos moradores daquela região – que ações de perturbem a limpeza e a organização do bairro são socialmente desaprovadas. Por outro lado, um bairro com sinais de abandono e desorganização pode transmitir a mensagem de que aqueles que residem nesta região não se importam (ou até são favoráveis) a atos que reforcem esses aspectos de abandono e desorganização já existentes no bairro (RACHLINSKI, 1998, p. 1553).

---

<sup>4</sup> “A teoria de Posner é mais compatível com a análise econômica tradicional. Em sua concepção, os membros da audiência agem pro socialmente a fim de obter benefícios tangíveis de melhores negociações futuras, não porque tenham espírito público inato, tenham normas internalizadas de consideração pública ou possam estimar a custo zero” (Tradução elaborada pelo autor).

A maneira como a Teoria das Sinalizações trata as normas sociais é o mais próximo do tratamento dado pelos economistas mais ligados as tradições neoclássicas, pois as normas sociais servem apenas como restrições externas à decisão individual aplicadas a contextos específicos.

A segunda abordagem é a utilizada pela maioria dos autores discutidos neste artigo, Elster (1989), Sunstein (1996), Cooter (2000a), e trata as normas sociais como incentivos que são incorridos em todas as atividades dos indivíduos que vivem em sociedade, podendo ser tanto benefícios quanto custos. Sunstein (1996) afirma que as funções utilidade dos indivíduos incluem normas sociais, em que os custos sociais agem como “impostos” e os benefícios sociais como “subsídios” a determinados comportamentos. Ademais, entendem que aqueles que se negam a seguir determinadas normas sofrem de sanções sociais aplicadas pelos demais membros da sociedade.

Seguir uma determinada norma impõe custos diretos como dinheiro, inconveniência, esforço, risco e perdas de oportunidades. Por outro lado, este obediência gera benefícios reputacionais, como estima, elogios, promoções e preferências em negócios. Finalmente, a obediência as normas criam o benefício do indivíduo evitar as sanções sociais (COOTER, 2000a, p. 9).

Cooter (2000a) propõe uma simples equação para representar o custo líquido de seguir uma determinada norma:

$$\text{Custo Líquido} = \text{Custo Direto} - \text{Benefício Reputacional} - \text{Sanções Evitadas}$$

Sempre que o custo líquido for negativo, os indivíduos têm incentivos a obedecer a norma (o oposto também sendo válido para o caso de um custo líquido positivo). Isto significa que as normas só são obedecidas quando o benefício reputacional (ou instrumental) excede os custos diretos<sup>5</sup>.

Diferentemente das normas e sanções formais, que são impostas e aplicadas pelo governo, as normas e sanções sociais são aplicadas pelos próprios membros da

---

<sup>5</sup> O termo benefício instrumental refere-se aos benefícios recebidos externamente, em oposição ao benefício intrínseco que é recebido apenas por indivíduos que internalizam a norma.

comunidade. Da mesma forma que é custoso ao governo fazer valer a lei, também é custoso ao indivíduo que quer sancionar uma violação de norma social, seja pelo custo de monitoramento, incômodo, ou até por um potencial atrito com aquele que é sancionado. A existência de custos àqueles que aplicam as normas sociais levanta a questão: quais os motivos os indivíduos têm para aplicar sanções sociais?

No entendimento de Elster (1989, p. 105): *“as long as the cost of expressing disapproval is less than the cost of receiving disapproval for not expressing it, it is in one’s self-interest to express it”*. Portanto, os incentivos que um determinado indivíduo tem para expressar desaprovação, ou qualquer outra forma de sanção social, sobre outros membros da comunidade que violaram determinada norma, é transmitir aos demais membros que ele (sancionador) está em consonância com as normas sociais presentes naquela comunidade, sob a pena de também ser sancionado caso opte por não expressar sua desaprovação ao indivíduo que violou a norma.

Posner (1997b) identifica a existência de um problema de *free-riding* na aplicação das sanções sociais, tendo em vista que as normas sociais possuem características de bem público e aqueles que as aplicam o fazem voluntariamente<sup>6</sup>. Dado este problema de *free-riding* na aplicação das normas, grupos pequenos e coesos tendem a ser mais eficientes na aplicação de sanções sociais, pois em comunidades pequenas o número de transações (comerciais e sociais) entre os próprios membros é alta, tornando mais fácil de identificar os violadores nestes grupos. Ademais, conforme mais pessoas seguem uma mesma norma o risco de ser punido aumenta e o custo de seguir a norma diminui.

Normas sociais, via de regra, são fontes de benefício coletivo e auxiliam os membros da comunidade a alcançar posições superiores, no sentido de Pareto, quando comparado a situações de ausência dessas normas. Contudo, não é descartada a possibilidade de que as normas sociais sejam uma fonte de

---

<sup>6</sup> Uma norma é não-rival, pois seu custo não sobe conforme mais pessoas seguem a norma; e é não-excludente, pois aqueles que não contribuem para aplicação das normas não podem ser excluídos dos benefícios gerados (RASMUSEN; POSNER, 2000, p. 377).

ineficiência. Ellickson (2001) fornece três exemplos de situações em que as normas sociais podem ser fontes de ineficiência: i) desprezo por indivíduos de fora da comunidade, onde a norma aplicada pelos membros da comunidade é mais prejudicial aos indivíduos que não pertencem aquela comunidade do que benéfica aos seus membros; ii) a tendência dos indivíduos a apresentarem aversão às perdas faz com que normas sociais ineficientes sejam mantidas, pois os membros daquela comunidade atribuem maior peso à possível perda que o fim da norma pode lhes conferir em comparação ao benefício que a emergência de uma nova norma poderia proporcionar; e iii) um grupo de indivíduos pode se encontrar num equilíbrio sub ótimo pelo simples motivo de nenhum dos seus membros possuir os incentivos necessários para ser o primeiro a se mover (esses indivíduos estariam “presos” a um ótimo local em vez de estarem no ponto de ótimo global).

Como procurou-se demonstrar, essa abordagem das normas sociais sendo fontes de custos e benefícios mensurados numa função utilidade individual muito se assemelha ao tratamento neoclássico às decisões individuais<sup>7</sup>. Para Etzioni (2000):

*Some legal scholars treat social norms basically as one more factor in the environment that the actor faces, an assumption that enables these scholars to incorporate social norms into law and economics without modifying the paradigm's neoclassical tenets. In such treatments, social norms are view as one more source of the costs that the actor considers<sup>8</sup> (ETZIONI, 2000, p. 161).*

Mesmo sendo uma abordagem mais completa do que a Teoria da Sinalização, podemos identificar que este tratamento das normas sociais como fatores externos ainda não expressa por completo como as normas sociais agem sobre os indivíduos.

---

<sup>7</sup> O artigo de Akerlof e Kranton (2000) sobre identidades individuais e sociais também segue essa abordagem ao modelar a necessidade de adequação, por parte dos indivíduos, das suas decisões aos comportamentos esperados dentro das identidades sociais que pertencem (ou desejam pertencer). Essa abordagem de identidade como uma variável extra na função utilidade dos indivíduos é a que mais se aproxima aos modelos neoclássicos (BRITES; ALMEIDA; MARIN, 2019).

<sup>8</sup> “Alguns estudiosos do direito tratam as normas sociais basicamente como mais um fator no ambiente que o ator enfrenta, uma suposição que permite a esses estudiosos incorporar normas sociais ao direito e à economia sem modificar os princípios do paradigma neoclássico. Em tais tratamentos, as normas sociais são vistas como mais uma fonte de custos a ser considerada pelo ator” (Tradução elaborada pelo autor).

Por último, mas não menos importante, está a abordagem proposta por McAdams e Rasmusen (2004) de que as normas sociais devem conter um aspecto normativo, no sentido de representar aquilo que os membros da comunidade acreditam ser o correto, ou o que deve ser seguido pelos seus membros. Seguindo esta mesma concepção de normas sociais, Licht (2008, p. 717) afirma que: *"social norms specify behaviors that are seen desirable or legitimate in the shared view of societal members and whose violations elicits at least informal disapproval"*. Ao incluirmos esse componente normativo sobre as normas cria-se a possibilidade de que os indivíduos passem a seguir determinada norma não apenas pela relação custo-benefício externa imposta pelos demais membros da comunidade, mas também porque passam a concordar que tal norma é moralmente correta e deva ser seguida pelo simples fato de ser o certo a se fazer. Tal processo recebe o nome de internalização.

Quando normas são internalizadas, a existência de sanções externas (por parte dos demais membros da comunidade) passa a não ser condição necessária para que os indivíduos sigam determinadas normas. Ao internalizar uma norma, o indivíduo a obedecerá por acreditar que o comportamento imposto pela norma é, de fato, correto e, portanto, deve ser seguido, independente das sanções externas.

Sentimentos como vergonha e culpa funcionam como sanções impostas pelo indivíduo que internalizou determinada norma social sob ele mesmo. Aquele que tem um comportamento sabidamente errado (desviante da norma social) sentirá culpa, independentemente dos demais membros da sociedade tomarem conhecimento de suas ações. Já para o caso da vergonha, há a necessidade dos demais membros da comunidade tomarem conhecimento do comportamento violador do indivíduo, mas se este não tiver internalizado a norma social em questão, não sentirá vergonha pelas suas ações (apenas os custos da desaprovação social).

Sanções sociais ajudam na manutenção de uma determinada norma de duas formas distintas: i) reforçando a conformidade dos indivíduos que já

internalizaram a norma; e ii) assegurando que aqueles que ainda não a internalizaram se conformarão (DEQUECH, 2009, p. 72).

Ainda que a ideia de internalização de normas sociais seja intuitivamente muito apelativa, a grande controvérsia sobre essa abordagem reside na possibilidade das normas internalizadas modificarem as preferências dos indivíduos. Como bem destaca Cooter 1998, p. 3): "*norms exist when almost everyone in a community agrees that they ought to behave in a particular way in specific circumstances, and this agreement effects what people actually do*". Em outras palavras, indivíduos expostos a normas sociais que por ventura internalizam tais normas, alteram o seu comportamento não por conta das restrições externas que lhe eram impostas pelos demais membros da comunidade, mas porque o indivíduo passou a entender que tal comportamento deve ser seguido, alterando suas preferências.

A internalização de uma norma também pode funcionar como uma sinalização. Como a obediência às normas pode ser entendida como um custo, indivíduos que internalizam determinada norma estão dispostos a arcar com um custo extra para segui-la. Aquele que internaliza uma norma cria uma preferência pela obediência a essa norma. Ao internalizar uma norma o indivíduo sinaliza ao restante da comunidade um comprometimento moral. Comprometimento moral aumenta o preço que a pessoa estaria disposta a pagar para fazer o que considera certo. Os demais membros da comunidade possuem mais confiança naqueles moralmente comprometidos, e a confiança facilita a cooperação e torna as relações mais benéficas para ambas as partes. Desta forma, a internalização de normas sinaliza aos demais membros da comunidade a intenção do indivíduo em construir relacionamentos duradouros (COOTER, 2000a).

Aceitando que as normas sociais internalizadas são capazes de alterar endogenamente as preferências individuais faz com que as normas não sejam meras restrições externas, mas passam a ser um fator de enorme impacto no comportamento dos indivíduos, pois são capazes de modificar as predisposições e as vontades dos indivíduos, alterando, conseqüentemente, as suas escolhas.

Normas sociais internalizadas, argumenta Etzioni (2000, p. 163), podem influenciar a construção da própria identidade do indivíduo, seja na sua visão de mundo, na sua relação com as demais pessoas do seu cotidiano e até nas suas aspirações e ambições para o futuro. Adicionalmente, normas sociais podem exercer um papel fundamental ao garantir que determinadas preferências nunca sejam formadas, enquanto outras sejam fortemente enaltecidas. E continua:

*If people follow their community's social do's and don'ts because they see the social norms as constraints, they will tend to violate the norms when the benefits of abiding by them are lower than are the gains of violating them and the risks of detection are low [...] If norms shape people's preferences, they will tend to abide by these norms because such adherence is a source of intrinsic affirmation<sup>9</sup> (ETZIONI, 2000, p. 163).*

Para um indivíduo inserido numa comunidade, a internalização das normas pertencentes a esta comunidade é benéfico, pois funciona como um facilitador das relações sociais, aumenta o sentimento de pertencimento à comunidade, além de diminuir as chances do indivíduo sofrer algum tipo de sanção social. O processo de internalização, por sua vez, funciona como um aprendizado. Usualmente, os indivíduos são instruídos desde a infância a internalizar as normas do convívio social a qual pertencem. O aprendizado, para o caso das normas sociais, tem um aspecto observacional muito forte, i.e., o indivíduo aprende quais as normas observando a reação dos demais membros da comunidade aos seus comportamentos e aos comportamentos de terceiros. Quanto mais membros reproduzem um determinado comportamento e são positivamente recompensados, pelos demais membros, transmite a mensagem que este comportamento é socialmente desejado. Contrariamente, comportamentos pouco reproduzidos e sancionados transmitem a mensagem que tal comportamento é socialmente indesejado.

---

<sup>9</sup> “Se as pessoas seguirem o que fazer e o que não fazer em sua comunidade porque veem as normas sociais como restrições, elas tenderão a violar as normas quando os benefícios de cumpri-las forem menores do que os ganhos de violá-las e os riscos de detecção forem baixos [...] Se as normas moldam as preferências das pessoas, elas tenderão a obedecer a essas normas porque que tal adesão é uma fonte de afirmação intrínseca” (Tradução elaborada pelo autor).

Como já destacado, as normas sociais são, majoritariamente, fonte de benefícios àqueles que decidem segui-las, mas não é descartada a possibilidade destas serem fontes de ineficiência. A mesma lógica também se aplica ao caso das normas internalizadas. Uma norma internalizada pode ser interpretada como um custo afundado pelo indivíduo, tal que a necessidade de substituir a norma já internalizada por uma nova apresente-se como algo muito custoso, fazendo com que a receptividade do indivíduo a novas normas, e até a novas informações técnicas indicando que a nova norma tornou-se obsoleta, seja reduzida.

Na seção seguinte, esta discussão sobre a internalização das normas sociais é estendida e aprofundada, englobando a questão de análise de bem-estar (eficiência de Pareto) e como a possibilidade de internalização de normas, e consequente mudança nas preferências individuais, impõe dificuldades metodológicas nas análises paretianas.

## **2.2 Normas Sociais, Eficiência de Pareto e Mudanças de Preferências**

As análises econômicas *mainstream*, em particular a economia do bem-estar, define o bem-estar individual em termos da satisfação das preferências (do indivíduo), e o bem-estar social como uma função da saciação das preferências de cada indivíduo. Então, para que possamos compreender o tipo de análise feita pelos economistas é de extrema importância esclarecer o significado de preferências. Como descreve Castro (2019):

A abordagem teórica que se tornou convencional na economia *mainstream* começa descrevendo as preferências dos indivíduos e as restrições que eles enfrentam ao fazer escolhas. As mudanças de comportamento são explicadas como respostas de agentes otimizadores a mudanças nas restrições que alteram os *payoffs* e o conjunto disponível de ações. As preferências dos indivíduos são pressupostas uniformes, estáveis e exógenas relativamente às alterações nas restrições (CASTRO, 2019, p. 18).

Existem duas formas pelas quais a concepção de preferências é abordada na economia. A primeira, que chamaremos de abordagem externalista, trata as

preferências como as escolhas feitas pelos indivíduos. Esta abordagem, introduzida por Samuelson (1938), é conhecida como Teoria das Preferências Reveladas. Pode-se dizer que a abordagem externalista tem enorme influência do *behaviorismo* haja visto que nenhuma suposição sobre as funcionalidades mentais dos indivíduos é feita, sendo apenas analisado as suas ações (CASTRO, 2019, p. 18).

A segunda abordagem, internalista, trata as preferências como um primitivo, ou seja, as preferências dos indivíduos seriam aquilo que se encontram por trás das escolhas, aquilo que através das escolhas os indivíduos procuram saciar. Segundo Castro (2019, p. 19): “Numa versão internalista o agente toma a melhor decisão possível dadas as preferências e as crenças. O conteúdo das preferências é irrestrito.”.

Se optarmos pela abordagem externalista, i.e., discutir puramente as escolhas dos indivíduos, é possível dispensarmos inteiramente a ideia de preferências (principalmente no contexto deste artigo). Por outro lado, se preferências são aquilo que se encontram atrás das escolhas, como sugerem os internalistas, normas, significados e papéis sociais são parte do conjunto de fatores de produzem as escolhas. Qualquer preferência por ação é, ao menos em partes, uma função das normas sociais e da atitude do agente em relação a estas normas (SUNSTEIN, 1996, p. 941).

Para que as análises que utilizam preferências como primitivo tenham algum poder explicativo, os resultados obtidos devem ser suficientemente persistentes a fim de explicar os comportamentos dos indivíduos em diferentes situações (ambientes) e através do tempo (BOWLES, 1998; SATZ; FERREJOHN, 1994). Contudo, supor que os motivos pelos quais os indivíduos tomam suas decisões são uniformes, estáveis e exógenas é um tanto quanto irrealista.

Uma outra forma de interpretar a endogeneidade das preferências, que nos interessa mais ao discutirmos internalização de normas sociais, é aceitar que os indivíduos são capazes de alterar, conscientemente, suas próprias preferências, ou que estas podem ser alteradas por outros indivíduos que pertencem ao convívio social (família, amigos, comunidade).

Um indivíduo, por exemplo, que entra em um clube de assinantes de discos de música clássica, em que num primeiro momento esses discos são comprados a preços promocionais, pode criar um gosto por música clássica (mudança em sua preferência por este gênero musical) tal que quando o período promocional acabar, continuará assinando e comprando os discos a um preço que inicialmente não compraria, pois agora possui uma preferência por música clássica<sup>10</sup>.

O convívio e a influência social também são capazes de moldar os valores e as preferências dos indivíduos. Seja para saciar uma necessidade de conformidade aos padrões da comunidade ou para evitar dissonância cognitiva, os indivíduos tendem a adaptar seus gostos e convicções morais aos de seus pares<sup>11</sup> (KAHAN, 1997, p. 358).

Ainda que estas formas de mudança de preferências citadas representem situações capazes de serem observadas empiricamente, a noção de preferências endógenas impõe dificuldades metodológicas sobre a forma de análise da microeconomia tradicional. Sobre estas dificuldades, Yaari (1975) argumenta que derivam do fato de ser possível explicar praticamente todos os tipos de comportamento sobre a hipótese de que as preferências dos consumidores são sujeitas a alterações de tempos em tempos, fazendo com que o poder explicativo da teoria econômica seja drasticamente reduzido.

Para Cooter (2000a), os indivíduos possuem motivações para modificar suas preferências, pois as suas oportunidades são dependentes destas preferências – como no caso em que a internalização das normas sinalizam um comprometimento moral do indivíduo que, por sua vez, cria a possibilidade deste indivíduo estabelecer relacionamentos benéficos. Portanto, os indivíduos têm incentivos a mudarem suas preferências quando esta mudança causa aumentos suficientemente grandes nas

---

<sup>10</sup> Este exemplo da música clássica é melhor explorado em Yaari (1975) e Stigler e Becker (1977).

<sup>11</sup> Essas possibilidades também são exploradas na literatura de identidade por autores como Sen (2006) e Davis (2009). A abordagem destes autores difere de Akerlof e Kranton (2000) por entenderem que as identidades são reflexivas, i.e., não refletem apenas a visão de terceiros sobre o indivíduo, mas também a própria visão do indivíduo sobre si e, portanto, são passíveis de mudanças internas.

suas oportunidades. Denomina-se este processo de mudanças nas preferências para se alcançar uma melhor situação de auto-melhora de Pareto<sup>12</sup>.

Reconhecer que as normas sociais podem afetar a conformidade às normas e as leis através da formação (ou mudança) de preferências, pelo processo de internalização é um importante paradigma da agenda de pesquisa em normas sociais e direito. O governo, se tem o intuito de atingir eficiência nas suas políticas, deve levar em consideração as normas sociais existentes na comunidade, como as normas formais (leis) interagem sobre as normas informais e, aceitando a hipótese de internalização de normas, como esta pode ser utilizada para atingir uma melhor aplicação da lei.

### **3 AÇÕES GOVERNAMENTAIS E NORMAS SOCIAIS**

Dado que as normas sociais são componentes capazes de influenciar os comportamentos dos indivíduos, o governo e os formuladores de políticas públicas devem levá-las em consideração quando elaborando leis que também buscam controlar certos comportamentos individuais. Para os propósitos deste trabalho, limitaremos a análise à relação entre as normas sociais e o estabelecimento de níveis ótimos de aplicação da lei por parte do governo.

Nas duas subseções que seguem, discutimos: i) a ideia de substituição ou complementação entre normas sociais e leis; e ii) a possibilidade do governo agir como um modelador das preferências dos indivíduos.

#### **3.1 Leis e Normas Sociais: Substitutos ou Complementares**

Quando discutimos a relação entre as leis formais e as normas sociais, existem duas abordagens principais sobre a maneira como essa relação ocorre. A abordagem da substituição defende que a conformidade dos indivíduos a

---

<sup>12</sup> O termo em inglês utilizado é *Pareto self-improvement*. Pela definição de Cooter (1998, p. 18-19): "*Pareto self-improvement means a change made by the actor in his preferences that makes feasible an allocation preferred by original preferences and final preferences*" [...] "*A Pareto self-improvement makes the actor better off by his original and final preferences*".

determinados comportamentos sofre maior influência das normas sociais se comparado a regulação formal. Sempre que isto for verdadeiro, o uso da regulação formal (mais custosa à sociedade) deve ser preterido em razão da regulação informal. Ademais, a regulação formal pode enfraquecer a motivação que alguns indivíduos possuíam para obedecer determinado comportamento (redução da motivação intrínseca) (ZASU, 2007, p. 381). Já a abordagem da complementariedade defende que um uso conjunto da regulação formal e informal é o mais desejado (ZASU, 2007, p. 382). Sobre essa visão, nosso interesse passa a ser: qual a importância, tanto para a conformidade dos indivíduos quanto para o governo alcançar a eficiência da aplicação da lei, das leis refletirem as normas sociais da comunidade; se a presença de sanções sociais sobre determinados comportamentos deve influenciar a punição imposta pelo governo aos violadores de determinada lei; e qual a capacidade do governo de promover determinadas normas pelo uso da regulação formal (legitimação da norma social)?

De acordo com Zasu (2007), o nível de conexão e coesão social de uma comunidade determina o quanto as sanções sociais são capazes de influenciar a conformidade dos indivíduos. Em sociedades pré-modernas, por exemplo, a coesão social e o nível de conexão entre os membros da comunidade era maior e, portanto, o nível esperado de punição social era alto. Neste contexto, a existência de regulação formal não se faz necessária, haja visto que este formato de regulação é socialmente mais custoso. Conforme as sociedades se tornaram maiores, esse alto nível de coesão social e conexão entre os membros foi diminuindo, enfraquecendo, também, o nível esperado de punição social. Neste contexto, se faz necessário a presença de regulação formal como forma de complemento as normas sociais, mesmo que estas sejam mais custosas.

Sob a perspectiva de substituição entre normas sociais e leis, entende-se que a conformidade dos indivíduos a determinados padrões de comportamento decorre dos custos esperados das sanções sociais, tendo as punições formais pouca relevância. Rasmusen e Posner (2000, p. 380) argumentam que: "*Norms are*

*particularly effective devices for social control, relative to law, when individual violations are too trivial, or the difficulty of proving guilt too great, to justify expenses".*

Os tipos de comportamentos que se enquadram nessa visão são aqueles cuja identificação dos violadores, por um agente centralizador como o governo, é mais difícil e, portanto, as sanções são aplicadas socialmente.

Já sob a perspectiva da complementariedade entre normas sociais e leis, o principal objeto de estudo é o entendimento de como o governo, ou os formuladores de políticas públicas, podem tirar proveito das normas sociais para alcançar maior eficiência na aplicação ótima da lei e como o governo, através das leis, pode induzir os indivíduos a conformidade ou a criação de novas normas sociais.

Se o governo decide quais comportamentos estão dentro da lei e quanto de conformidade para aquela lei é aceitável, é possível obter ganhos de eficiência ao alinhar as normas formais com as normas sociais. Especificamente, se o comportamento que o governo deseja regular já sofre regulação de normas sociais, o gasto que o governo terá com o total de punição para alcançar um determinado nível de conformidade será menor quanto maior forem as sanções sociais aplicadas a este comportamento (POSNER, 1997b).

A divulgação de informações também pode auxiliar nas crenças dos indivíduos sobre as crenças dos outros indivíduos. A vida em sociedade torna importante o sentimento de pertencimento, tal que muitas decisões e comportamentos são tomados com base na percepção individual sobre o que os demais membros pensam sobre aquele comportamento. Certas leis desempenham papel crucial na determinação de comportamentos ao influenciarem as crenças dos indivíduos sobre como os demais se comportarão (COOTER, 2000a).

Em ambos os casos a complementariedade do governo a determinada norma social pode reforçar ou enfraquecer tal norma. Como destaca Cooter (2000a, p. 1590): *"a credible state can influence citizen choice among multiple equilibria by pronouncing the law"*. A credibilidade do governo perante os seus cidadãos é capaz de alterar os incentivos a determinados comportamentos através da promulgação

de leis de reforcem ou descredibilizem certas crenças sobre fatos ou que auxiliem na coordenação das crenças individuais sobre as crenças coletivas.

A complementariedade das leis sobre as normas sociais também podem ter o efeito de legitimação sobre determinadas normas. Dado que as normas sociais são aplicadas de maneira privada por cada um dos membros da comunidade que são aderentes a tal norma e acreditam que os demais membros também deveriam segui-la, há um custo elevado na aplicação de normas que não são consensuais dentro da comunidade. Ao promulgar uma lei que complementa uma norma social vigente, o governo legitima o indivíduo aderente a norma a aplicá-la sobre os demais, reduzindo o custo privado da aplicação. Adicionalmente, o fato de certa regra de comportamento tornar-se uma regra formal aumenta o seu carácter normativo.

Ellickson (2001, p. 41) argumenta que o poder coercitivo do governo pode influenciar a criação de normas por dois canais: i) aumentando os *payoffs* dos agentes privados que compartilham da agenda do governo, e diminuindo os *payoffs* daqueles que discordam; e ii) subsidiando a provisão de informações técnicas e sociais para influenciar a opinião dos membros da sociedade.

Estes últimos dois pontos apresentados refletem a ideia da função expressiva da lei, i.e., as leis possuem uma função de expressar os valores morais e sociais da sociedade. Desta forma, as leis não apenas procuraram controlar os comportamentos dos membros da comunidade, mas também sinalizar tanto aos membros quanto aos indivíduos de fora da comunidade quais os valores apreciados e os comportamentos esperados por aqueles que vivem nesta comunidade. Esse conceito de função expressiva da lei será melhor explorada na subseção seguinte, em que discutimos a relação entre as ações governamentais e as mudanças de preferências dos indivíduos.

### 3.2 Ação Governamental e Mudanças de Preferências

A teoria imperativa da lei define uma lei como uma obrigação garantida por uma sanção. A análise econômica do Direito utiliza, tradicionalmente, esta visão ao analisar as sanções como preços sobre um determinado comportamento. Se analisadas como preços, as sanções funcionam como restrições externas ao comportamento do indivíduo. Alternativamente, determinados comportamentos, ou a conformidade a estes comportamentos, podem ser entendidos como uma obrigação interna, i.e., quando os indivíduos internalizam certas normas. Leis que representam valores internalizados pelos membros da sociedade, e não apenas as restrições externas aos comportamentos indesejados, possuem a função de expressar os valores morais e sociais da sociedade (COOTER, 1998).

Intuitivamente, a atuação do governo em relação a função expressiva da lei pode ser classificada como passiva, ou seja, as leis expressam valores criados pelos próprios membros da sociedade, cabendo ao governo apenas a formalização destas normas em leis. Contudo, como discutido anteriormente, a atuação do governo não ocorre apenas de maneira passiva, podendo uma nova lei alterar o significado de uma norma e, conseqüentemente, os incentivos envolvidos na conformidade ou violação desta norma.

Para Sunstein (1996, p. 948), os indivíduos apoiam a atuação do governo sobre as normas sociais quando este tem como objetivo resolver problemas de ação coletiva. Colocando de outra maneira, a atuação do governo é justificada quando este auxilia os indivíduos a alcançarem uma nova situação mais eficiente no sentido de Pareto. Autores como Rasmusen e Posner (2000) e Licht (2008) argumentam que a função prioritária da lei, em sua forma expressiva, é transmitir informações sobre as normas presentes naquela comunidade. Neste sentido, o governo possui uma “vantagem comparativa” na alteração das normas, já que qualquer declaração feita por um agente ou instituição governamental possui um

peso inerente muito maior do que uma declaração equivalente feita por um agente ou instituição não vinculados ao governo.

Essa função informativa da lei nada afeta as preferências dos indivíduos, funcionando também como reforços as restrições externas. Entretanto, em que medida deve o governo tomar as preferências dos indivíduos como dadas, como pressupõe a abordagem neoclássica (SUNSTEIN, 1996)? E mais, se os indivíduos são os melhores juízes sobre o que é melhor para si, de que maneira o governo poderia atuar para que estes indivíduos sejam capazes de alcançar uma situação melhor (no sentido de Pareto) (HAUSMAN; MCPHERSON, 2009)?

A discussão sobre a interferência do governo sobre as normas sociais torna-se ainda mais complexa quando aceitamos que as preferências individuais podem ser modificadas. Especificamente, se o governo tem legitimidade para atuar sobre as normas sociais quando esta atuação for capaz de promover uma melhora no bem-estar, e o bem-estar é alcançado através da satisfação das preferências, deveria o governo atuar buscando satisfazer as preferências individuais já existentes, ou atuar como um modificador das preferências dos indivíduos? Como sumariza Weisbrod (1997):

*the means for affecting the kinds of utility functions that people have becomes a matter of resource allocation: much of its resources would be efficient (in the Pareto sense) for society to allocate for the purpose of shaping utility functions if the alternative is devoting resources to pricing, taxing, subsidizing, and enforcing legal arrangements to deal with allocational inefficiencies resulting from noninternalized externalities?*<sup>13</sup> (WEISBROD, 1997, p, 994).

Podemos utilizar como exemplo as campanhas de redução ao tabagismo. Tradicionalmente, a maneira pela qual os governos procuram desincentivar o consumo de substâncias nocivas à saúde é por meio da proibição ou alta taxação,

---

<sup>13</sup> “os meios para afetar os tipos de funções utilidade que as pessoas têm torna-se uma questão de alocação de recursos: muitos de seus recursos seriam eficientes (no sentido de Pareto) para a sociedade alocar com o propósito de moldar as funções utilidade se a alternativa for dedicar recursos para precificar, tributar, subsidiar e fazer cumprir acordos legais para lidar com ineficiências alocativas resultantes de externalidades não internalizadas?” (Tradução elaborada pelo autor).

sendo a segunda opção a mais utilizada no caso do combate ao tabagismo. A imposição de um imposto sobre o consumo de qualquer bem tem como objetivo desincentivar seu consumo pelo aumento nos preços tratando-se, portanto, de uma restrição externa as preferências individuais. Uma alternativa, que passou a ser adotada inicialmente em alguns Estados brasileiros, é a proibição do consumo de cigarros em locais públicos fechados ou semiabertos. Para além da redução das externalidades impostas aos demais indivíduos não fumantes (incômodo por dividir um ambiente com fumaça e fumo passivo), esta política também modificou a percepção dos indivíduos, fumantes e não-fumantes, sobre o consumo de cigarros em locais, agora, proibidos. Se num momento inicial os principais aplicadores desta lei eram os donos dos estabelecimentos<sup>14</sup>, com o passar dos anos aqueles indivíduos, não fumantes, que se incomodavam com a fumaça de terceiros passaram a se sentir legitimados a exigir que um fumante se retire de determinado estabelecimento fechado caso deseje fumar e, ainda mais importante, os próprios fumantes passaram a internalizar a nova proibição e passaram a sentir vergonha ao desrespeitar tal lei.

Uma primeira dificuldade do governo ao tentar alterar as preferências dos indivíduos decorre da incapacidade de se observar os valores cívicos das pessoas. Cooter (2000a, p. 1597) afirma que: *"To induce people to internalize civic values, the state must reward citizens for having civic virtue [...] To reward people for having civic virtue, however, the state must infer character from behavior"*. Em outras palavras, é muito difícil para o governo saber quando os indivíduos passaram a seguir determinados comportamentos porque internalizaram a norma reguladora deste comportamento, ou porque apenas estão sendo influenciados pelas restrições externas. A melhor maneira para se promover valores cívicos através das ações das pessoas, continua Cooter (2000a), é alinhando as leis com os valores morais da comunidade. Leis

---

<sup>14</sup> A lei aplica multas crescente, em caso de reincidência, sobre os estabelecimentos que não controlam o consumo de fumáveis dentro de suas dependências. Portanto, durante a fase inicial da lei, os principais vigilantes eram os próprios donos dos estabelecimentos.

consideradas *malum in se* não são mais fáceis de serem seguidas, mas também, de serem internalizadas, quando comparadas as leis *malum prohibitum*.

Outra dificuldade em relação a atuação do governo sobre as preferências individuais diz respeito a legitimidade de interferência sobre a autonomia e liberdade do indivíduo. Se adotarmos uma abordagem que defina as preferências individuais como únicas e independente das vontades do indivíduo ou das condições ambientais, defender a atuação governamental como moldador de preferências pode soar como uma violação à individualidade e autonomia dos cidadãos. Por outro lado, se considerarmos que as preferências são uma consequência do meio no qual o indivíduo está inserido, como sugere Sunstein (1996), a interferência do governo sobre as preferências torna-se quase que “inevitável”. Sendo quase inevitável que interferências do governo não alterem as preferências, devemos favorecer aquelas interferências que aumentem o bem-estar social. Adicionalmente, a defesa da interferência nas escolhas das pessoas, através alterações nas preferências, só é válida, para Sunstein, quando a liberdade de escolha é preservada. Esta posição recebeu o nome de paternalismo libertário (CASTRO, 2019).

Cooter (1998) defende que a melhor maneira pela qual o governo pode atuar sobre as preferências individuais é criando incentivos para a ocorrência de auto-melhoras de Pareto. Políticas que criam oportunidades para auto-melhora de Pareto respeitam os julgamentos individuais sobre suas próprias preferências, em vez de impor algum julgamento externo sobre quais as melhores preferências. Políticas com esta finalidade permitem que indivíduos com diferentes valores, e preferências, sejam capazes de decidir autonomamente como pretendem alterar suas preferências.

## **4 CONSIDERAÇÕES FINAIS**

Os indivíduos, mesmo quando agindo de maneira egoísta (auto-interessado), são influenciados pelos demais membros da sociedade com os quais eles interagem. Portanto, mesmo dentro de uma ciência que preza pelo uso do

individualismo metodológico, a influência que normas sociais têm sobre as decisões e comportamentos dos indivíduos não pode ser desprezada.

Especificamente na literatura de *Law and Economics*, o estudo da relação entre escolhas individuais e normas sociais se faz importante a medida que as leis formais têm como função primária coordenar as ações coletivas e, sob um olhar econômico, tal coordenação deve ser feita de maneira eficiente. Ademais, os indivíduos não se conformam com certos padrões de comportamento apenas por estes serem leis formais, mas também pelos custos sociais atrelados as violações de normas sociais. Para termos um entendimento completo de como os indivíduos se conformam a determinados comportamentos, é necessário analisar como se dão as interações entre as regras formais e informais.

Outro grande paradigma das abordagens tradicionais em economia é o tratamento dado aos aspectos psicológicos e morais que envolvem a tomada de decisão. Nestas abordagens, apenas as escolhas são importantes para o investigador, pois são passíveis de observação, diferentemente de aspectos psicológicos e morais. Dada a impossibilidade de afirmar que tais aspectos são irrelevantes para a tomada de decisão, foram incorporados às preferências dos indivíduos.

Dentro das normas sociais, este caminho é tomado quando aceita-se que determinadas normas não são cumpridas apenas pelo medo da punição (seja formal ou informal), mas porque determinados comportamentos são moralmente e socialmente valorizados dentro das comunidades e para um indivíduo pertencente a esta comunidade demonstrar que seu comportamento está em conformidade com o que se espera dentro da comunidade lhe é benéfico. Para tanto, o indivíduo passa a internalizar as normas sociais daquela comunidade.

Neste artigo, procuramos detalhar a literatura com uma ênfase nova sobre os aspectos metodológicos que cercam as diferentes escolhas de caracterização teórica dos autores. Na classificação proposta, a Teoria das Sinalizações de Posner (1997a) representa a abordagem mais próxima à teoria neoclássica, haja vista que a relevância da interação com os demais membros é restrita aos sinais que

determinados comportamentos transmitem, além de restringir as interações aos ambientes predominantemente de negócios. Em sequência, identificamos nas abordagens de Elster (1989), Sunstein (1996) e Cooter (2000a) algumas características que possibilitam distingui-las da Teoria das Sinalizações, por tratarem as normas sociais como incentivos que são incorridos em todas as atividades dos indivíduos que vivem em sociedade, podendo ser tanto benefícios quanto custos. Adicionalmente, entendem que os custos do violador não se restringem apenas a perda de ganhos no futuro (decorrente da perda das relações de confiança no presente), mas sim que existem sanções sociais aplicadas pelos demais membros da sociedade àqueles que decidem por violar determinadas normas. Finalmente, uma terceira abordagem identificada se diferencia das demais por aceitar que as preferências individuais são passíveis de mudanças, i.e., que os indivíduos são capazes de internalizar normas sociais.

Na segunda seção exploramos as possibilidades de interação entre o governo e as normas sociais. Dado que as leis formais, criadas pelo governo, possuem as mesmas funções de regulação do comportamento dos indivíduos que as normas sociais, as leis podem funcionar como substitutos ou completos as normas. No primeiro caso, as normas sociais podem se esvaziar tal que parem de impor custos aos comportamentos que antes regulavam. Quando isto ocorre, as leis necessitam impor punições mais elevadas a fim de compensar a diminuição dos custos sociais o que pode gerar resultados contrários aos esperados, pois punições entendidas como excessivas também esvaziam o senso de responsabilidade social que os indivíduos têm em seguir tais regras. No segundo caso, o governo pode tirar proveito das leis ao formulá-las de acordo com as normas sociais vigentes, seja por necessitar de um menor esforço de aplicação da lei para que os indivíduos se conformem com as regras, seja pela sua capacidade em legitimar certas normas em disputa na sociedade. Sobre esta capacidade de legitimação, a questão da mudança de preferência dos indivíduos recebe mais

relevância, dado que a internalização de normas cujo o governo interveio pode configurar numa intervenção governamental sobre a autonomia dos indivíduos.

Para além da importância de iluminarmos certos aspectos metodológicos das abordagens de normas sociais dentro de *Law and Economics* para aqueles que desejam explorar esse campo de estudo, há também a possibilidade de interação entre esta agenda de pesquisa e a Economia Institucional (tanto Velha quanto a Nova Economia Institucional) haja visto que ambas possuem interesses de pesquisas nessa temática de normas sociais. Para tanto, uma melhor compreensão dos aspectos teóricos da abordagem de normas sociais em *Law and Economics* facilita esse processo.

## REFERÊNCIAS

- AKERLOF, G. A.; KRANTON, R. E. Economics and Identity. **Quarterly Journal of Economics**, v. 115, nº 3, p. 715-753, 2000.
- BECKER, G. S. Crime and Punishment: An Economic Approach. **Journal of Political Economy**, v. 76, nº 2, p. 169-217, 1968.
- BOWLES, S. Endogenous Preferences: The cultural consequences of markets and other economic institutions. **Journal of Economic Literature**, JSTOR, v. 36, nº 1, p. 75-111, 1998.
- BRITES, M.; ALMEIDA, F.; MARIN, S. R. **Economia e Identidade no Século XXI**: as contribuições de Akerlof e Kraton, Sen e Davis. *Análise Econômica*, v. 37, nº 74, p. 203-225, 2019.
- CASTRO, A. S. R. **Ensaio sobre Preferências**. Tese (Doutorado) – Universidade Estadual de Campinas, p. 1-127, 2019.
- COOTER, R. Expressive Law and Economics. **The Journal of Legal Studies**, v. 27, nº 2, p. 585-607, 1998.
- COOTER, R. Do Good Laws Make Good Citizens? An economic analysis of internalized norms. **Virginia Law Review**, v. 86, nº 8, p. 1577-1601, 2000a.
- COOTER, R. Three Effects of Social Norms on Law: expression, deterrence, and internalization. **Oregon Law Review**, v. 79, p. 1-12, 2000b.
- DAVIS, J. B. Identity and Individual Economic Agents: a narrative approach. **Review of Social Economy**, v. 67, nº 1, p. 71-94, 2009.

- DEQUECH, D. Institutions, Social Norms, and Decision-Theoretic Norms. **Journal of Economic Behavior & Organization**, v. 72, n° 1, p. 70-78, 2009.
- ELLICKSON, R. The Market for Social Norms. **American Law and Economics Review**, v. 3, n° 1, p. 1-49, 2001.
- ELSTER, J. Social Norms and Economic Theory. **Journal of Economic Perspectives**, v. 3, n° 4, p. 99-117, 1989.
- ETZIONI, A. Social Norms: Internalization, persuasion, and history. **Law and Society Review**, JSTOR, v. 34, n° 1, p. 157-178, 2000.
- FREY, B. S. **Not Just for the Money: An Economic Theory of Personal Motivation**. Cheltenham, UK: Edgar Elgar Publishing, 1997.
- FUNK, P. Governmental Action, Social Norms, and Criminal Behavior. **Journal of Institutional and Theoretical Economics (JITE)/Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft**, JSTOR, v. 161, n° 3, p. 522-535, 2005.
- HAUSMAN, D.; MCPHERSON, M. Preference Satisfaction and Welfare Economics. **Economics & Philosophy**, v. 25, n° 1, p. 1-25, 2009.
- KAHAN, D. Social Influence, Social Meaning, and Deterrence. **Virginia Law Review**, HeinOnline, v. 83, n° 2, p. 349-395, 1997.
- KAHAN, D. Social Meaning and the Economic Analysis of Crime. **The Journal of Legal Studies**, v. 27, n° 2, p. 609-622, 1998.
- LAZZARINI, S.; MILLER, G.; ZENGER, T. Order with some Law: Complementarity versus substitution of formal and informal arrangements. **Journal of Law, Economics, & Organization**, v. 20, n° 2, p. 261-298, p. 2004.
- LESSIG, L. Social Meaning and Social Norms. **University of Pennsylvania Law Review**, v. 144, p. 2181-2189, 1996.
- LICHT, A. Social Norms and the Law: Why people obey the law? **Review of Law & Economics**, v. 4, n° 3, p. 715-750, 2008.
- MCADAMS, R.; RASMUSEN, E. Norms in Law and Economics. **Kelley School of Business Working Paper**, p. 1-49, 2004.
- MCCLOSKEY, H. A non-utilitarian approach to punishment. **Inquiry**, v. 8, p. 249-263, 1965.
- POSNER, E. Standards, Rules, and Social Norms. **Harvard Journal of Law & Public Policy**, HeinOnline, v. 21, p. 101-117, 1997a.

POSNER, R. Social Norms and the Law: An economic approach. **The American Economic Review**, JSTOR, v. 87, nº 2, p. 365-369, 1997b.

RACHLINSKI, J. J. The Limits of Social Norms. **Chicago-Kent Law Review**, HeinOnline, v. 74, p. 1537-1567, 1998.

RASMUSEN, E.; POSNER, R. Creating and Enforcing Norms, with special reference to sanctions. **John M. Olin Program in Law and Economics Working Paper**, nº 96, Law School, University of Chicago, p. 369-382, 2000.

SAMUELSON, P. A Note on the Pure Theory of Consumer's Behavior. **Economica**, JSTOR, v. 5, nº 17, p. 61-71, 1938.

SATZ, D.; FERREJOHN, J. Rational Choice and Social Theory. **The Journal of Philosophy**, JSTOR, v. 91, nº 2, 71-87, 1994.

SEN, A. Economic Methodology: Heterogeneity and Relevance. **Social Research**, v.71, nº 3, p. 583-614, 2004.

SEN, A. **Identity and Violence: The illusion of Destiny**. London, Editora: Penguin, 2006.

STIGLER, G.; BECKER, G. De Gustibus non est Disputandum. **The American Economic Review**, JSTOR, v. 67, nº 2, p. 76-90, 1977.

STROTZ, R. H. Myopia and Inconsistency in Dynamic Utility Maximization. **The Review of Economic Studies**, JSTOR, v. 23, nº 3, p. 165-180, 1955.

SUNSTEIN, C. R. Social Norms and Social Roles. **Columbia Law Review**, HeinOnline, v. 96, p. 903-968, 1996.

WEISBROD, B. A. Comparing Utility Function in Efficiency Terms, or what kind of utility function do we want? **The American Economic Review**, JSTOR, v. 67, nº 5, p. 991-995, 1977.

YAARI, M. Endogenous Changes in Tastes: A philosophical discussion. **Erkenntnis**, v. 11, nº 2, p. 157-196, 1975.

ZASU, Y. Sanctions by Social Norms and the Law: Substitutes or complements? **The Journal of Legal Studies**, v. 36, nº 2, p. 379-396, 2007.

## Contribuição de autoria

### 1 – Felipe Coelho Sigrist Silva

Doutorado em andamento em Economia pela Universidade Federal de Santa Catarina

<https://orcid.org/0000-0002-3089-8718> • [felipe\\_sigrist@yahoo.com.br](mailto:felipe_sigrist@yahoo.com.br)

Contribuição: Escrita – Primeira Redação

## Como citar este artigo

SIGRIST, F. C. Normas sociais, preferências endógenas e ação governamental. **Econ. e Desenv.**, Santa Maria, v. 34, e1, 2022. DOI 10.5902/1414650969445. Disponível em: <https://doi.org/10.5902/1414650969445>. Acesso em: XX/XX/XXXX.