

A arte do direito e da economia: um artigo autobiográfico*

William M. Landes[§]

I Introdução

Em seu artigo “Como Trabalho” Paul Krugman mostra que o formalismo crescente da moderna economia leva, hoje, a maioria dos estudantes de pós-graduação em economia a adquirir as habilidades matemáticas necessárias antes de entrar na escola de pós-graduação.¹ Suspeito fortemente de que também aconteça o inverso: o estudante que necessita de uma formação técnica será desencorajado a escolher uma carreira em economia. Não foi sempre assim. Como Krugman, entrei para a economia com uma formação em artes liberais, adquirindo habilidades técnicas quando necessário, tanto durante como depois da pós-graduação. Minha jornada, entretanto, foi mais tortuosa e sem planejamento que a de Krugman. Terminei um professor de economia e direito como resultado de uma improvável sucessão de eventos.

Comecei com uma especialização em arte na *High School of Music & Art* em New York. Embora especialização em arte também fosse exigida para atender ao modelo padrão dos cursos acadêmicos, não era um programa acadêmico árduo e foi possível cursá-lo razoavelmente bem sem muito esforço. A ênfase era claramente sobre artes e muitos pós-graduandos continuaram cursando arte e música em faculdades especializadas na área de New York. Desisti, pois era apenas um estudante médio. Também tentei arquitetura no curso secundário. Mas, neste ponto, não fui melhor e decidi abandoná-la, em parte mais porque meus amigos mais próximos tinham muito mais talento que eu.²

* Este artigo está sendo publicado com a autorização do próprio autor e da revista *The American Economist*. Originalmente este texto, “The Art of Law and Economics: An Autobiographical Essay”, foi publicado em Michael Szemberg (ed.), *Passion and Craft, Economists at Work*. Ann Arbor: Michigan University Press, 1997.

§ Professor de Direito e Economia *Clifton R. Mussel* da University of Chicago Law School. Gostaria de agradecer a Elizabeth Landes, Martha Nussbaum e Richard Posner pelos muitos comentários úteis. Como o leitor observará, o termo “arte” no título relaciona-se com o assunto desse ensaio em vários sentidos.

Tradução do inglês: Sylvia M. S. Cristóvão dos Santos.

1 Paul Krugman, How I work, 37. *American Economist* 25, 1993.

2 Aquele amigo, Charles Gwathmey, prosseguiu para tornar-se um dos principais arquitetos nos Estados Unidos, hoje.

Quando ingressei no *Columbia College*, aos dezessete anos, não estava bem preparado para seu exigente programa acadêmico (que permanece amplamente intacto até hoje). Tinha boa habilidade em artes, mas hábitos subdesenvolvidos de estudo. Jogar tênis e tocar piano, freqüentar clubes de jazz e só vadiar por *Greenwich Village* com meus amigos do curso secundário era mais interessante para mim do que estudar civilização ocidental e humanidades. Mas, em um pormenor, Música e Arte me ensinou uma lição valiosa. Impressionou-me a importância de ser criativo em uma profissão. Tenho levado esta lição comigo por toda a minha carreira acadêmica. Esforço-me para ser criativo tanto em minha escolha de tópicos como em minha abordagem a eles. Raramente tenho descoberto um tópico pelo exame minucioso da literatura econômica ou pela exploração das notas de rodapé, esperando encontrar tópicos desarrumados para pôr em ordem. Muitas vezes tenho encontrado casualmente um bom tópico enquanto preparo minhas aulas, participo de seminários e *workshops*, assisto às aulas na escola de direito, converso com colegas ou apenas leio o jornal. O truque é reconhecer o que se encontra casualmente ou, como Robertson Davies escreve em sua última novela: “*ver o que está bem debaixo do seu próprio nariz; essa é a tarefa*”³

II Aprendizado precoce como um economista

Fiz meu primeiro curso de economia no penúltimo ano de faculdade. Dois fatos ainda continuam gravados em minha mente sobre aquele curso. Um, foi o pouco esforço feito para mostrar que microeconomia poderia esclarecer problemas do mundo real. Meus colegas de classe e eu concluímos o curso acreditando que as suposições de microeconomia eram tão irrealistas que economia não poderia ter qualquer postura quanto aos problemas do mundo real. O outro foi a condenação da publicidade pelo professor como um desperdício social monstruoso, uma visão partilhada pela maioria dos profissionais de economia naquela época. Por negligência, tornei-me um economista especializado em meu

3 Ver “*The cunning man*” at 142. O doutor que diz estas palavras adiciona, entretanto, que não é uma tarefa tão fácil porque a citação completa diz: aprender a ver o que está bem debaixo do seu próprio nariz: esta é a tarefa e uma tarefa difícil. Martha Nussbaum aponta que Robertson Davies não foi o primeiro a fazer esta consideração. Foi feita anteriormente pelos filósofos gregos. Por exemplo, em um artigo sobre Heráclitos, David Wiggins escreve: “*Mas o poder de Heráclito - sua reivindicação para ser o pensador mais adulto de sua idade e um homem crescido entre crianças e adolescentes baseou-se precisamente na capacidade para especular; na teoria do pensamento, exatamente em física, não onde a especulação precisa de todas as observações úteis, ou onde necessita de mais teoria disponível para abocanhar, mas onde os fatos fossem tão grandes e familiares quanto o céu e tão óbvios que tomam o talento real para prestar atenção neles.*” Ver David Wiggins, “Heraclitus’ conceptions of flux, fire and material persistence” at p. 32 em *Language and logos: studies in ancient greek philosophy*, apresentado ao G.E.L. Owen, ed. M. Schofield e M. Nussbaum (Cambridge: Cambridge University Press, 1982).

último ano na *Columbia* e assisti aos cursos em finanças públicas, moeda e banco e um seminário para especialização em economia. Depois da graduação fui trabalhar em Wall Street, em uma firma de corretagem, produzindo gráficos coloridos (minha habilidade em arte ajudou-me), trilhando os movimentos em rendimentos das ações, capital líquido etc. de diferentes companhias, na esperança de que eu, ou um dos membros do departamento de pesquisa, pudesse detectar prováveis tendências nos preços dos títulos. Logo observei que estudar era mais divertido e polêmico do que trabalhar. Assim, depois de quatro meses em Wall Street, retornei à *Columbia*, em tempo parcial. Minha intenção era obter grau de mestre em economia e, em última análise, trabalhar para alguma agência do governo. Tornar-me um professor em economia ou mesmo obter o Ph.D. não estava na tela do meu radar.

Ao contrário de muitas escolas de pós-graduação seletivas, *Columbia* tinha uma considerável política de portas abertas, admitindo grande número de estudantes e deixando os princípios de sobrevivência darwinianos operar. Havia sempre uns poucos estudantes excepcionais na *Columbia* que conseguiam concluir seu doutorado em quatro ou cinco anos, mas a maioria não sobrevivia. Ou eles obtinham grau de mestre ou perdiam interesse depois de um ano ou dois e desistiam. (No outro extremo, *Columbia* era também a casa para um número de estudantes profissionais que estavam por lá há dez ou quinze anos, trabalhando em uma tese que eles provavelmente nunca concluiriam). Depois de meu primeiro ano na pós-graduação, durante o qual continuei trabalhando tempo parcial em Wall Street, observei que tinha talento para economia e solicitei minha admissão para o programa de doutorado. O chefe do departamento examinou minhas notas e declarou que “meu prognóstico era bom” e, assim, tornei-me um estudante de doutorado em tempo integral.

Sucesso no curso de pós-graduação requer inteligência, esforço sistemático e trabalho duro. Sucesso excepcional na *Columbia* requeria um pouco de sorte também. Sorte para ser arrancado da massa de estudantes por um grande economista e colocado sob sua asa. Tive sorte.

Na primavera de meu segundo ano na pós-graduação assisti, como ouvinte, ao curso de Gary Becker sobre capital humano, que cobria seu manuscrito sobre o assunto, até então não publicado (naquela época). Desde que Becker tinha estado de licença no *National Bureau of Economic Research*, durante meu primeiro ano, eu não tinha assistido ao seu curso “teoria de preço” ou, o que era agora mais comumente chamado, microeconomia. Em aula, Becker me chamava regularmente (algumas vezes, pensava, “cruelmente” porque eu era somente um ouvinte) e se referia a mim como “uma pessoa excessivamente zelosa”. Se

eu não sugerisse a resposta primeiro, Becker arrancava-a de mim. Tendo sido membro de uma faculdade de direito por vinte anos, ainda fico impressionado com a diferença entre o estilo de ensinar de Becker (incomum mesmo no departamento de economia) e aquele do típico professor da escola de direito. Como nas de aulas de direito, Becker pedia a cooperação de estudantes que não se apresentassem voluntariamente e trabalhava com ele por uns poucos minutos até que (confiantemente) ele sugerisse a resposta correta. Em contraste, o professor da escola de direito, praticando o método socrático, chama diferentes estudantes em uma sucessão rápida, jogando um contra o outro. (“Senhor Y, você concorda com a resposta do Senhor X?”). Para impelir o estudante a pensar mais claramente, o professor, muitas vezes, diversificará o hipotético até o raciocínio atrás da primeira resposta desmoronar. Um prêmio é dado para a agilidade verbal e para o raciocínio rápido. Uma série de questões pode ficar sem uma resposta definitiva e o professor se dirige para o próximo caso. De fato, o método socrático incute no estudante a idéia de que não há nenhuma resposta correta ou fácil em direito. Contudo, o fato de que o método sobrevive (mas, de uma forma um pouco mais tolerante hoje) é um tributo ao seu valor em treinar estudantes para se tornarem advogados práticos.

Assistir, como ouvinte, ao curso de Becker em capital humano marcou o início de meu aprendizado como um autêntico economista. Na verdade, já havia estado na pós-graduação por um ano. Contudo, pela primeira vez, comecei a avaliar que economia não era só um conjunto de instrumentos formais, mas uma maneira de pensar a respeito de problemas interessantes do mundo real. Comecei a entender as vantagens de simplificação e suposições irrealistas descritivas, e como uma pessoa criativa poderia desenvolver um modelo simples para esclarecer um problema do mundo real. Estes modelos forneciam uma proposta para pensar sistematicamente sobre política pública e direito. Além de dizer que a política X era boa ou satisfatória, poder-se-ia usar princípios econômicos para explicar detalhadamente as conseqüências daquela política.

Durante meu terceiro ano na pós-graduação completei meu curso de teoria de preço de Becker e fui aprovado em meus exames orais de qualificação. Por três ou quatro meses antes dos exames orais fiz parte de um pequeno grupo de estudantes (nós nos chamávamos “Becker Bombers”) que se encontrava regularmente para rever questões dos exames anteriores de Becker e problemas do livro de texto brochura de Milton Friedman.⁴

4 O livro de texto, *“Price theory: a provisional textbook”* foi baseado no curso de pós-graduação de Friedman, e um número de problemas naquele livro foi sugerido por Aaron Director, um professor de Economia na University of Chicago Law School.

Trabalhar este material do começo ao fim deixou claras, para mim, as diferenças entre saber economia e pensar como um economista. O primeiro vem do domínio da linguagem e dos princípios formais da economia que são encontrados em livros de textos de pós-graduação e artigos em periódicos profissionais. O último, da aplicação desses instrumentos com graus variados de sofisticação para resolver problemas. O problema particular deve ser um problema econômico convencional (por exemplo, estabelecer um preço máximo menor para materiais de construção usados do que o preço de uma construção nova), ou um problema não ordinariamente visto como um problema econômico (por exemplo, fazer leis protegendo a privacidade leva a comportamento mais impróprio). Qualquer problema envolvendo objetivos e escolhas alternativas, reprimidas por recursos e oportunidades disponíveis limitadas, é jogo limpo para a economia. O problema não necessita envolver mercados explícitos ou preços observáveis para que se possa derivar preços imaginários que funcionem como preços de mercado. Frequentemente, simples conceitos econômicos aplicados de maneira criativa produzem discernimentos sutis. Tudo isso deve parecer lugar comum hoje, mas há trinta anos não era. Como um tributo aos esforços pioneiros de Gary Becker, que aceitamos como verdadeiros, o domínio da economia não está confinado aos mercados explícitos, mas é uma “maneira de olhar a vida.”⁵

Meu lance seguinte de boa sorte foi decidir rapidamente sobre um tópico de dissertação. Becker propôs que eu estudasse se a condição das leis de justo emprego melhoraram a situação econômica dos não-brancos nos Estados Unidos.⁶ Animadamente, concordei porque queria trabalhar com Becker e porque o tópico era intrinsecamente interessante. Para que eu comesse, Becker deu-me uma cópia de um artigo não publicado de George Stigler e Claire Friedland que usava análise de regressão para estimar os efeitos da vantagem da regulação do estado.⁷ Àquele tempo, era altamente novo para um economista empregar análise de regressão múltipla para estimar empiricamente os efeitos reais de uma lei ou regulação. O artigo de Stigler e Friedland foi um dos primeiros. Antes de incumbir-me da análise empírica, comecei com a intenção de desenvolver um modelo para explicar

5 Ver Becker's Nobel Lecture intitulado "*The economic way of looking at life*."

6 Em 1963 (quando comecei minha dissertação) treze Estados tinham aprovado a legislação do justo emprego. A legislação federal dos direitos civis não foi decretada até 1964.

7 George Stigler e Claire Friedland, What can regulators regulate? The case of electricity, 5 *J. Law & Econ.* 1, 1962.

os prováveis efeitos das leis do emprego justo. Aqui, adicionei sanções contra firmas que discriminavam os não-brancos para a teoria de discriminação de Becker. Assumi que um empregador, violando a lei do emprego justo, enfrentava uma probabilidade, ao invés de uma certeza, de ser capturado, e uma sanção, se capturado. Quanto maior aquela probabilidade e quanto maior aquela sanção maior o custo de discriminar e maior a probabilidade de o empregador aumentar sua demanda por trabalhadores não-brancos em relação aos brancos. Assim, eu tinha uma tese que se prestava não somente para a modelagem criativa (usando o modelo de utilidade esperada para analisar execução de uma lei), mas também era capaz de responder empiricamente uma importante questão de política pública.

Desenvolver um modelo era uma tarefa fácil comparada à realização da análise empírica. Adquirir habilidades empíricas requer muito do “aprender fazendo”. A escola de pós-graduação não me havia preparado para os muitos meses que eu deveria gastar acumulando dados meticulosamente, estado por estado, dos volumes do censo, calcular médias do estado por classes de salários, anos de escolaridade e outras variáveis, adaptar as distribuições de Pareto para explicar intervalos fechados do censo, colecionar dados das comissões estaduais do emprego justo sobre o número de acusações, gastos com a execução judicial, sanções, e assim por diante. Eu era meu próprio assistente de pesquisa e realizei muitos desses cálculos em uma calculadora mecânica que, freqüentemente, falhava. Felizmente, hoje os computadores tornam possível evitar este tipo de trabalho tedioso, embora não tenha a impressão de que isso tenha aumentado a freqüência de dissertações empíricas em economia.

III Dando a partida em direito e economia

Em seu sentido mais amplo, “direito e economia” se aplica a uma grande parte do campo da organização industrial. Ambos cobrem, entre outras coisas, o estudo da regulação legal de mercados, incluindo análise econômica das práticas comerciais descritas em casos de antitrustes. Esses casos fornecem uma rica fonte de material sobre estas práticas como comércio, distribuição exclusiva, restrições verticais e trocas de informações entre competidores. Ambos os campos incluem também pesquisa sobre as conseqüências teóricas e empíricas de diferentes tipos de regulações e leis governamentais. Assim, um recente artigo do *Journal of Law & Economics* (um periódico em organização industrial e direito e economia) inclui artigos de economistas sobre os efeitos anticompetitivos das cláusulas de nação mais favorecida, os efeitos sobre preços dos títulos de *recalls* reguladoras de remédios, a performance da indústria de aviação sob desregulação e o impacto da

legislação do dissídio coletivo sobre as disputas trabalhistas no setor público. Para meus propósitos, entretanto, quero definir direito e economia mais limitadamente. Quero limitá-lo ao que é chamado o “novo” direito e economia, um campo que começou essencialmente com o artigo de Ronald Coase sobre custo social há trinta anos⁸ e onde a maioria do trabalho foi realizada em escolas de direito e não em departamentos de economia.

O “novo” direito e economia aplica os instrumentos da economia para o próprio sistema legal. Usa a economia para explicar e esclarecer doutrinas legais em todos os campos do direito, incluindo os campos de delitos do direito comum, contratos e propriedade, propriedade intelectual, direito corporativo, direito de falência, direito criminal e os próprios processos legais (por exemplo, os efeitos do honorário da substituição de estatutos, regras de descoberta e precedente legal sobre litígio). O “novo” direito e economia não está limitado a áreas de direito que consideram somente mercados explícitos. É uma teoria tanto das próprias regras legais como de suas conseqüências para conduta. O primeiro é o mais polêmico dos dois. Considera regras e doutrinas legais como “dados” para testar a hipótese de que o direito é melhor explicado como esforços pelos juízes, muitas vezes implicitamente, para decidir casos como se eles estivessem tentando promover a eficiência econômica.

Iniciei casualmente no “novo” direito e economia e não por meio de qualquer plano concebido profundamente para trabalhar nesta área.⁹ Rapidamente, depois de terminar minha tese sobre os efeitos das leis do justo emprego (o “velho” direito e economia), deparei com um artigo de jornal sobre acordo em casos criminais. O artigo mostrava que somente uma pequena fração (provavelmente menos de cinco por cento) dos acusados criminais realmente iam a julgamento. Os demais confessavam-se culpados, muitas vezes para reduzir substancialmente as acusações. Investigando um pouco mais, aprendi, similarmente, que somente uma pequena fração de casos civis terminavam em julgamento. A maioria era julgada improcedente antes do julgamento. Essas decisões não somente pareciam um tema natural para análise econômica (um exemplo de “ver o que está bem debaixo do seu próprio nariz”), mas, do ponto de vista econômico, ninguém os tinha examinado previamente - talvez porque economistas acreditassem que o mais provável era que as pessoas se comportassem mais emocionalmente do que racionalmente em uma situação de litígio.

8 R. H. Coase, “The problem of social cost,” 3. *J. Law & Econ.* 1, 1960.

9 Mais adiante eu uso a frase “direito e economia” também para denotar o “novo” direito e economia.

Como primeiro estudante de Becker, não tive dificuldade em assumir que os litigantes comportavam-se racionalmente em situações de não-mercado. O teste básico era saber se o comportamento racional era uma suposição útil e não se ele era descritivamente realista. Raciocinei (usando o teorema de Coase) que o promotor público e o acusado deveriam chegar a um acordo sobre uma sentença se ambos pudessem estar em melhor situação comparado ao risco de um resultado incerto do julgamento. Similarmente, os litigantes deveriam preferir compor um processo civil improcedente desde que se pudesse chegar a um acordo que deixasse ambos em melhores circunstâncias do que seus resultados esperados do julgamento. Assumindo que os julgamentos implicavam maiores custos que acordos ou doações, mostrei que se os litigantes chegassem a um acordo sobre as probabilidades de ganhar e perder o julgamento eles sempre conciliariam (a menos que tivessem fortes preferências para o risco) porque, em um acordo, a utilidade de cada litigante seria maior que sua utilidade esperada de um julgamento. Além disso, seria mais provável ocorrer julgamentos quando os litigantes estivessem mutuamente otimistas (i.e., cada litigante acreditava que tinha maior probabilidade de vencer um julgamento do que seu oponente), quando riscos fossem preferidos, quando o custo dos julgamentos fosse menor em relação ao custo de se chegar a um acordo e quando os interesses em litígio fossem maiores (porque aumentaria a diferença nos resultados esperados para as partes mutuamente otimistas). Meu artigo também tem implicações para execução judicial pelo fato de ter mostrado que criminosos, como uma classe, poderiam estar em pior situação por meio dos acordos, e que até mesmo qualquer infrator particular esteve em melhor situação evitando um julgamento (um dilema do verdadeiro prisioneiro) porque doações liberavam recursos que capacitavam o promotor público a perseguir mais criminosos.

Apresentei uma versão preliminar deste artigo¹⁰ em 1967 para o *workshop* na *University of Chicago*. Naquela época, eu era professor assistente no departamento de economia em Chicago. Minha conferência não foi recebida com muito entusiasmo. Mais tarde, um de meus colegas sênior no departamento chamou-me de lado para um conselho amigável. Ele disse que eu estava cometendo um equívoco em minha carreira dedicando-me a pesquisa sobre problemas próprios dos tribunais, somente de interesse marginal para outros

10 O artigo foi inicialmente intitulado "Rationing the services of courts." Uma versão substancialmente revisada, que continha uma análise empírica da frequência tanto dos casos criminais quanto civis testada em diferentes jurisdições nos Estados Unidos, foi eventualmente publicado no *Journal of Law & Economics* em 1971. Este artigo e os artigos de Richard Posner, Jack Gould e Steven Shavell têm estimulado uma volumosa literatura em direito e economia sobre a resolução de disputas legais. Em um artigo-resenha um tanto datado, Robert D. Cooter & Daniel L. Rubinfeld, *Economic analysis of legal disputes and their resolution*, 27. *J. Econ. Lit.* 1967, 1989 discutem mais de 100 desses artigos. Suspeito que o número de artigos tenha pelo menos dobrado desde o ano do artigo-resenha.

economistas. Sucesso profissional, enfatizou ele, requer trabalho sobre problemas de interesse mais recente para outros economistas. Perguntei-lhe como se sabia o que era de “interesse mais recente” Ele respondeu que se poderia avaliar o interesse observando em que problemas outros economistas estavam trabalhando atualmente e tentar dar um passo adiante. Decidi perguntar a Gary Becker o que ele pensava (embora suspeitasse que já soubesse o que ele deveria dizer). Becker tinha acabado de concluir seu artigo sobre economia do crime, e um dos estudantes de Becker, Isaac Ehrlich, estava completando uma tese na *Columbia* sobre os efeitos repressivos das taxas de condenação e sanções sobre crimes. Becker discordou do meu colega de Chicago. Seu conselho foi simples: execução judicial e litígio são temas sociais importantes e interessantes que podem ser esclarecidos pelos economistas; não se aflija muito se seu trabalho faz parte da novidade recente em economia; e um bom trabalho finalmente será reconhecido. Felizmente, escutei Gary Becker.

Em 1968, mudei de Chicago para New York City, aceitando uma bolsa de estudos no *National Bureau of Economic Research*, e um ano mais tarde associei-me ao *staff* de pesquisa do NBER. Naquela época, os membros do *staff* do NBER residiam quase todos em New York City. Embora também tivesse compromissos acadêmicos no departamento de economia da *Columbia* e, posteriormente, no *Graduate Center* da *City University*, minha vida intelectual se centrava no NBER. O NBER me proporcionava liberdade para escolher projetos interessantes e para evitar as perturbações associadas à desordem dos estudantes da *Columbia* durante este período. O *Bureau* tinha uma atitude profissional e nenhum contra-senso com respeito à pesquisa - projetos eram empreendidos com a expectativa de que eles deveriam ser concluídos, prazos finais rígidos eram impostos, relatórios de desenvolvimento eram requeridos e diretores de pesquisa tinham um forte interesse no trabalho sob sua direção. Mas havia também a troca de idéias e a informalidade de uma universidade que eu nutria. O *Bureau* era um lugar ideal para conduzir pesquisa empírica séria.

Quando me associei, o NBER era melhor conhecido por sua pesquisa empírica em temas econômicos tradicionais, tais como ciclos de negócios e contabilidade da renda nacional, mas estava começando a estender-se para outras áreas da economia. Becker e Jacob Mincer conduziram projetos sobre economia da educação e capital humano, e Victor Fuchs dirigiu um programa em economia da saúde. O *Bureau* estabeleceu formalmente um programa em direito e economia em 1971, que foi subsidiado pela *National Science Foundation*. O Programa incluía Becker, eu, Isaac Ehrlich e Richard Posner (então professor na *University of Chicago Law School* e agora juiz chefe da *U.S. Court of Appeals of Seventh Circuit*). A inclusão de Posner cobriu um defeito crítico no programa. Para

aplicar economia em outras áreas de direito além de crime e os tribunais, nós necessitávamos de alguém perito em direito. Posner parecia ideal. Ele tinha um forte interesse em economia, já havia publicado vários artigos em antitruste amplamente respeitados e estava começando a aplicar economia em delitos e administração judicial.

Deve ser mencionado que as primeiras aplicações de economia para direito no NBER (pré-Posner) e em qualquer outro lugar não requeriam quase nenhum conhecimento de direito. Isto era verdade para o artigo de Becker sobre crime, para os estudos pioneiros de Ehrlich sobre repressão e execução judicial e para o meu próprio trabalho sobre os tribunais, acordos e o sistema de fiança. Que isso deveria ser assim não é surpresa. Nós éramos economistas, aplicando os instrumentos teóricos e empíricos da economia para o estudo sistemático da execução judicial.¹¹ Na verdade, tínhamos que desenvolver um entendimento básico sobre os termos legais relevantes e instituições sob investigação, mas isso requer muito menos conhecimento de direito do que se tornar familiar e à vontade com regras e doutrinas legais para analisá-las de um ponto de vista econômico.

IV Um economista em uma escola de direito

Embora o *Bureau* estabelecesse um ambiente de pesquisa soberbo, não poderia competir com o estímulo intelectual da *University of Chicago*. Chicago era a casa dos economistas que eu mais admirava - Becker, Coase, Friedman e Stigler. Pelo menos me oferecia a oportunidade de trabalhar mais intimamente com Posner. Assim, em 1973, aceitei ansiosamente um cargo na *University of Chicago Law School*. A *Law School* tinha como longa tradição manter um economista em sua faculdade, começando com Henry Simons, Aaron Director e Ronald Coase. Quando cheguei, Coase ainda era um membro ativo da faculdade, mas lecionava somente um curso ocasional. Ainda, meu cargo era qualquer coisa incomum. Eu estava sinceramente interessado em explicar regras e doutrinas legais de uma perspectiva econômica. Coase não. Ele acreditava que conhecimento de direito e de instituições legais era valioso porque ajudava a entender como os mercados explícitos trabalhavam verdadeiramente. Mas ele tinha pouco interesse em mostrar, por exemplo, que as várias doutrinas legais regulando compromissos financeiros para acidentes ou custos contratuais tinha uma lógica econômica implícita. É uma das ironias do direito e economia que a pessoa, cujo trabalho pioneiro (citado pelo comitê do prêmio Nobel) forneceu a base para essa área, estivesse pouco entusiasmado com seu desenvolvimento. Coase acreditava

11 Coase era uma exceção. Ele assitiu alguns cursos de direito comercial, e sua teoria do custo social discute um bom número de importantes casos de infração na Inglaterra.

que muito de direito e economia estava fora do domínio da economia e que, de qualquer maneira, advogados, em vez de economistas, estavam melhor preparados para a iniciativa. A maioria dos professores de direito ia mais além. Eles acreditavam que advogados também falhavam, explicando direito de uma perspectiva econômica.

Nas poucas escolas de direito com um economista em sua faculdade em 1970 (em contraste com um professor de direito que tinha a oportunidade de ter pós-graduação em economia), o economista era contratado para ensinar teoria do preço, co-ensinar com um professor de direito um curso sobre regulação de comércio, tais como antitruste, e servir como um meio para os poucos professores de direito que achavam que economia poderia ter alguma coisa a contribuir com sua área particular de direito. O economista não se imiscuía com direito, nem era esperado que ele assim procedesse. E mesmo quando ele se mantinha no campo da economia os resultados poderiam ser alterados. Tem-se somente que relembrar a velha história do curso sobre antitruste em Chicago nos anos 50, co-ministrado pelos Professores Edward Levy, mais tarde Secretário de Justiça dos Estados Unidos, e Aaron Director. Durante as quatro primeiras aulas de cada semana Levy deveria revisar cuidadosamente os casos e trabalhar para que as argumentações econômicas dos juízes fizessem sentido. No quinto dia, Director deveria explicar por que tudo que foi visto nas últimas quatro aulas estava errado.

A. Interesses de pesquisa

Há vinte anos, havia duas opções abertas para um economista que queria contribuir para o “novo” direito e economia. Ele poderia colaborar com um professor de direito interessado em economia ou aprofundar-se em direito e, dados tempo e esforço suficientes, tornar-se suficientemente à vontade com os assuntos legais para trabalhar por si mesmo. (Hoje há um terceiro caminho. Estudando lei e literatura econômica pode-se ser capaz de encontrar problemas promissores, mas, muitas vezes, técnicos para trabalhar.) Escolhi fazer ambos. Colaborei com Posner e aprofundei-me no estudo do direito. Não que eu pretendesse ser um advogado, mas queria saber o bastante sobre diferentes áreas do direito para ver onde a economia poderia ser mais útil. Diferente da maioria de outros economistas, eu realmente apreciava estudar processos de advocacia. Entretanto, lia-os com os olhos de um economista. Procurava e, muitas vezes, encontrava uma lógica econômica implícita no resultado de um processo. E, se não atingisse completamente a prerrogativa legal ou interpretasse mal o que o juiz disse, resultados nada incomuns, sempre tinha Posner ou um de meus outros colegas na escola de direito para me corrigir.

Meu primeiro artigo com Posner começou com um comentário teórico sobre o artigo de Becker e Stigler sobre execução judicial privada. Mostramos que execução judicial privada poderia levar para a superexecução em relação à (ótima) execução judicial pública porque a multa mais alta levaria os executores a progredir ao invés de reduzir suas atividades de execução judicial.¹² Mas o artigo transformou-se rapidamente em um projeto mais ambicioso. Testamos as predições da análise contra observações do mundo real. Explicamos por que há uma maior segurança na execução judicial privada em contrato, delitos e outras áreas do “direito privado” comparado ao direito criminal; por que vítimas ao invés de outros têm os direitos (prerrogativas) exclusivos para processar e corrigir violações; por que o orçamento das agências de execução judicial pública tende a ser menor em relação ao que gastam executores privados, maximizadores de lucros; e por que executores judiciais públicos invalidam leis particulares, recusando-se a instaurar processos enquanto os executores judiciais privados não. Aplicamos também o modelo para extorsão e suborno como formas de execução judicial e as normas legais que regulam recompensa por propriedade perdida ou roubada - também um método de compensar executores judiciais privados.

Em um aspecto importante o artigo sobre execução judicial representou um nítido desvio do meu trabalho anterior. Este trabalho aplicava sistematicamente a economia para um grande número de normas legais e mostrava como essas normas promoviam eficiência econômica. Naturalmente, isso foi devido a Posner, porque me faltava o conhecimento necessário de direito. Mas estava determinado a corrigir essa deficiência assistindo, como ouvinte, aos cursos de direito - particularmente, os cursos básicos do primeiro ano, tais como procedimento civil, contratos e delitos - e ministrando aulas e seminários de direito juntamente com professores de direito.

Pelos vinte anos seguintes, Posner e eu fizemos, em co-autoria, mais de 25 artigos e um livro sobre direito do delito. Nosso trabalho era verdadeiramente um esforço conjunto e continua até hoje. Tenho tido maior responsabilidade pelo modelo econômico e Posner pelo direito, mas cada um de nós tem contribuído substancialmente tanto para economia como para direito. Realmente houve ganhos substanciais de troca porque cada um trouxe diferentes habilidades para o empreendimento e o produto final excedeu em muito a soma das partes individuais. Cada um de nós contribuiu para aumentar o produto marginal do outro. Examinando os artigos, seria ilusório dizer “Posner fez isto” ou “eu fiz aquilo”

12 Execução ótima de uma lei (de acordo com o artigo anterior de Becker) envolvia uma pequena probabilidade de apreensão e condenação e uma alta multa que produzia o mesmo nível de repressão que o de uma alta probabilidade e baixa multa, mas a um custo menor.

porque as idéias, escolha de tópicos, enfoques para eles e execução eram sempre esforços conjuntos. Os tópicos sobre os quais colaboramos cobriam uma grande esfera de assuntos legais, incluindo antecedentes legais, a resolução de disputas legais, leis regulando auxílio, tais como salvamento em direito marítimo, antitruste, delitos, o papel de um judiciário independente, segredos de comércio, marcas registradas e direitos autorais. Nosso trabalho mais conhecido, o livro “*The Economic Structure of Tort Law*”, mostrou como um modelo econômico relativamente simples de maximização de riqueza poderia explicar e organizar o que, à primeira vista, parecia um arranjo incompreensível de regras e doutrinas não relacionadas, determinando responsabilidade de delito. Cobrimos todas as áreas de delitos, desde problemas simples como a escolha entre negligência e regras rígidas de responsabilidade para acidentes ordinários, até questões mais complicadas envolvendo proteções para responsabilidade, causação de delitos conjuntos (dois ou mais lesados), danos catastróficos (muitas vítimas) e delitos intencionais.

Embora também tenha trabalhado em vários projetos meus, incluindo artigos sobre litígio e lei de direitos autorais, continuo a fazer trabalhos em colaboração com Posner e, mais recentemente, com Larry Lessig, um professor de direito recentemente nomeado em Chicago.¹³ Surpreende-me que a colaboração entre advogados e economistas não seja mais comum porque os ganhos de intercâmbio parecem muito substanciais. Além de Posner e eu, a única outra colaboração de longo prazo envolve Charles Goetz, um economista, e Robert Scott, um professor de direito e agora Reitor da *University of Virginia Law School*.¹⁴ Por outro lado, um fenômeno crescente nas escolas de direito é o advogado que também tem Ph.D. em economia. A maioria deles está nas recentes escolas de pós-graduação de direito. Seus trabalhos são uma forma de colaboração entre um advogado e um economista, mas envolve uma pessoa.

B. A mudança de papel do economista na escola de direito

Com o passar dos anos, fiquei muito mais à vontade com direito e muito mais integrado à cultura da escola de direito. Isto é também verdade para outros economistas que ocupam

13 Lessig e eu estamos completando um projeto em grande escala, estimando empiricamente a influência e reputação dos juízes do tribunal federal, enumerando citações para suas opiniões. Considerando citações como um “*output*,” estávamos seguindo a literatura do capital humano, e estimamos equações de citações sobre experiência e uma variedade de outras variáveis. Não somente classificamos juízes, mas examinamos fatores que devem explicar diferenças de influência entre eles (por exemplo, raça, sexo, qualidade da escola de direito, performance da escola de direito, experiência anterior etc.).

14 Como uma medida grosseira dos benefícios da colaboração, Landes e Goetz foram responsáveis por mais de 45% das intimações em jornais de direito para os artigos e livros de economistas de quinze escolas de direito de topo. (Ver Landes e Posner, *The influence of economics on law: a quantitative study*, 36. *J. Law & Econ.* 384, 1993).

cargos em tempo integral nessas escolas. Gastamos muito mais tempo com nossos colegas nas escola de direito do que com economistas do departamento de economia ou de administração. Proximidade é uma das razões, mas há outras influências mais fundamentais operando.

Uma delas é que os departamentos de economia têm-se tornado menos interessados em áreas aplicadas, tais como o “novo” direito e economia. Economia tornou-se mais formal e teórica. A pesquisa está cada vez mais interessada em demonstrar habilidades técnicas e resolver problemas técnicos do que em analisar problemas sociais. Conseqüentemente, o economista da escola de direito sente-se menos à vontade intelectualmente com o outro lado do campo. Felizmente, isto é menos verdade em Chicago. Eu continuo acompanhando economia e *workshop* em escolas de administração com Becker, Sam Peltzman, Sherwin Rosen e outros, mas Chicago é incomum.

Outra é que economistas nas escolas de direito têm mais em comum com professores de direito hoje do que há vinte anos porque economia transformou o conhecimento legal em delitos, contratos, seguros, antitruste, corporações, lei ambiental, propriedade intelectual e outras áreas de comércio relacionadas. Há um grande número de professores de direito que se consideram membros do movimento de direito e economia.¹⁵ Outra indicação da crescente importância da economia em escolas de direito é a nomeação de economistas (mas, nenhum outro não-advogado) para cargos em tempo integral em toda especialização. Vinte anos atrás o economista na escola de direito era uma figura periférica. Hoje ele ocupa uma posição central.

Um fator relacionado é a crescente importância da economia no ensino do direito. Escolas de direito são escolas profissionais que consideram como sua primeira missão formar futuros profissionais. Para que a economia adquira importância mais que marginal, deve demonstrar sua relevância na formação de futuros advogados no exercício da profissão. Isso tem que ser feito mediante contribuições significativas para a prática do direito. A economia tem alterado o antitruste; desempenha um importante papel em seguros, pensão, ambiente, competição injusta e litígio de discriminação; e é importante em avaliação e cálculos de indenização em, potencialmente, todo processo comercial em grande escala. Estudantes de direito estão prontos para reconhecer o valor da economia na

15 Uma boa medida disso é que os advogados compreendem cerca de 50% de aproximadamente 1 200 membros da recentemente formada American Law & Economics Association.

prática do direito. Saber economia lhes dá uma vantagem sobre seus concorrentes. Como resultado, os cursos de direito e economia estão cada vez mais populares nas escolas de direito quando ministrados em conjunto por advogados e economistas sobre uma variedade de assuntos. Além disso, não é raro hoje um economista ministrar sozinho um curso de direito, o que não acontecia há trinta anos. Considere minhas próprias responsabilidades de professor: embora participe de *workshop* em direito e economia, ensino direitos autorais, marcas registradas e competição injusta e (meu favorito) direito da arte. Estes não são cursos de direito e economia, mas cursos regulares da escola de direito. Na verdade, adiciono uma dose pesada de economia, não só porque sou um economista, mas também porque os casos discutem explicitamente e reconhecem a importância dos fatores econômicos e porque o uso da economia (pelos advogados) em assuntos de direito privado tem-se tornado lugar comum. De fato, tenho-me tornado tão integrado ao mundo do direito acadêmico que sou agora um professor de direito e economia, não só um professor de economia (meu título original na escola de direito).

C. O futuro

Impressiona-me os comentários que me fazem, em várias ocasiões, jovens estudantes que estão se iniciando hoje em direito e economia. O ponto essencial desses comentários é “quando você começou havia muitas áreas de direito abertas para economia, mas você e os outros esgotaram todos os problemas interessantes e agora nada restou.” Há, naturalmente, um elemento de verdade nisto, mas é muito exagerado. Antes, um economista, assistindo a um curso em delitos ou contrato na escola de direito, era como uma criança em uma loja de doces - havia um tópico interessante a ser descoberto em quase toda aula. De fato, a dificuldade não era encontrar tópicos, mas decidir sobre qual deles trabalhar. Meu livro de delitos com Posner é um bom exemplo. Enquanto assistia ao seu curso de delito, avancei gradualmente nas notas econômicas sobre casos de doutrinas discutidos em aulas e em arquivos. Então refinei e expandi esse material em conexão com um curso que ministrei em direito e economia. Essas notas tornaram-se o ponto de partida para nosso livro sobre delitos. Mas, hoje, a análise econômica sobre campos do direito comum como delitos e contratos tem sido tão visada que seria um engano para um jovem estudante concentrar-se neles. O mesmo provavelmente é verdade para modelos sobre litígio, embora aqui eu esteja menos seguro porque aplicações recentes da teoria dos jogos para litígio têm produzido algum conhecimento novo interessante.

O que sobrou? Estudantes de direito e economia só recentemente aplicaram os instrumentos da teoria dos jogos para entender como doutrinas legais devem dominar

comportamento estratégico e informação assimétrica.¹⁶ Esta é uma área promissora para trabalho futuro. Voltando aos campos particulares do direito, observa-se que direito constitucional tem sido apenas tocado pela análise econômica. E direito da família, direito criminal (tão distinto de estudos empíricos de repressão), procedimento legal e propriedade intelectual têm sido relativamente negligenciados comparativamente a delitos, contratos e direito coletivo. Esses campos também permanecem promissores para trabalho futuro. Mas o lado mais negligenciado do direito e economia é o empírico. Em muitas áreas do direito e economia há uma escassez de estudos empíricos que certamente são dignos de ser trabalhados. Recentemente examinei todos os artigos publicados no *Journal of Legal Studies* (o principal periódico do “novo” direito e economia) durante os últimos cinco anos e descobri que somente cerca de 20% tinham algum conteúdo empírico, ao contrário do *Journal of Political Economy*, onde mais de 60% dos artigos publicados continham análise empírica substancial.¹⁷ Esta diferença não pode ser levada em conta somente por diferenças na disponibilidade de dados. Há conjuntos substanciais de dados sobre o número e a disposição de casos criminais e civis tanto em julgamento como em níveis de apelação, laudos em casos civis, sentenças em casos criminais, rendimento de advogados, taxas de acidente, e assim por diante. Além disso, bancos de dados legais computadorizados tornam possível, a custos relativamente pequenos, extrair quantidades significantes de informação de casos para desenvolver conjuntos de dados relevantes para o problema em questão.

Finalmente, há diferentes enfoques para pesquisa. Pode-se trabalhar produtiva e criativamente tanto intensiva quanto extensivamente. O primeiro enfoque é ilustrado pelo trabalho de Coase sobre problemas tais como custo marginal, a organização de firmas, custo social e monopólios de bens duráveis. Antes de Coase, economistas trabalharam nesses problemas por muitos anos. Contudo, Coase foi capaz de dizer alguma coisa nova e

16 Para um excelente ponto de partida nesta direção, ver Douglas Baird, Robert Gertner e Randal Picker, *Game theory and the law*. Harvard University Press, 1994.

17 A razão de existir relativamente poucos artigos empíricos em direito e economia é uma questão interessante em si mesmo. Recentemente, fiz menção a este tema em uma apresentação sobre direito e economia no encontro anual da American Economics Association em 1994. Adiantei várias explicações, incluindo o fato de que o sucesso inicial do direito e economia em escolas de direito não vinha de estudos empíricos, mas da luz que a economia lança sobre doutrinas legais; que a cultura da escola de direito valoriza a perspicácia verbal e habilidades analíticas, mas não a análise empírica cuidadosa; que direito e economia tem estado centrado nas escolas de direito ao invés de em departamentos de economia ou administração; e que os professores de direito, os maiores colaboradores para direito e economia, são selecionados por habilidades verbais e não quantitativas. Igualmente embaraçoso é por que economistas em faculdades de direito também tendem a evitar análise empírica, mas isto novamente está relacionado tanto à estrutura de recompensa nas escolas de direito e ao tipo de economistas que têm sido atraídos para direito e economia.

recente sobre esses problemas e, essencialmente, mudar a maneira de pensar dos economistas. Becker, por outro lado, trabalhou principalmente extensivamente, mostrando a relevância da economia para uma ampla gama de questões sociais consideradas geralmente fora do alcance da economia. Essas questões incluem casamento, divórcio, educação infantil, educação, altruísmo, crime, vício e formação preferencial. Como Becker e Coase mostraram, pode-se ganhar Prêmios Nobel com qualquer tipo de abordagem. O fato de existir agora um corpo substancial de literatura em direito e economia torna simultaneamente mais difícil trabalhar extensivamente, mas mais fácil trabalhar de forma intensiva.

D. Consultoria ou direito e economia em ação

A descrição de minha carreira em Direito e Economia estaria seriamente incompleta se não considerasse consultoria ou o que chamo “direito e economia em ação”. Em 1977, Posner, Andrew Rosenfield, então um estudante do terceiro ano na faculdade de direito, e eu fundamos a firma Lexecon Inc.. Economia estava, então, começando a entender litígios, antitrustes e procedimentos regulatórios. Nós estávamos confiantes que isso iria desempenhar um enorme papel no futuro. Ao mesmo tempo, firmas de direito e seus clientes expressavam constantemente insatisfação com a qualidade dos serviços de consultoria econômica que estavam recebendo. A principal reclamação era que, ao final das contas, eles não estavam obtendo um bom retorno pelo seu dinheiro. Análise econômica e os estudos empíricos eram caros e, raramente, proporcionavam muita ajuda. Mas parte do problema estava com os advogados, que tinham um entendimento tão ínfimo de economia que não sabiam como utilizá-la efetivamente.

A idéia por detrás da Lexecon era muito simples. Existia um nicho de mercado para uma firma que fornecesse serviços de consultoria econômica de alta qualidade que seriam relevantes e úteis em assuntos litigiosos e regulatórios. Nós reunimos qualidades únicas nessa empreitada. Posner era um advogado que conhecia economia, eu era um economista que sabia como explicar economia para advogados, e Rosenfield, que tinha treinamento de pós-graduação em economia para seguir em frente com sua graduação em direito e que, diferentemente de nós dois, tinha disponibilidade de tempo para se dedicar integralmente a Lexecon. Juntos pudemos selecionar que tipo de estudo econômico deveria ser feito, dirigi-lo e supervisioná-lo eficientemente e, quando necessário, convocar outros economistas acadêmicos que tivessem experiência e conhecimento especializado nas áreas pleiteadas.

Lexecon também desempenhou um papel educacional. Muitos advogados, excepcionalmente talentosos e experientes, ficavam à deriva quando se tratava de economia

e estatística. Mas eles eram aprendizes rápidos e ávidos. Nós explicávamos economia básica (e mesmo econometria) e mostrávamos a eles como poderiam usar economia para estruturar e reforçar seus argumentos legais. Com esta gama de serviços, éramos capazes de convencer as firmas de advocacia a nos entregar o lado econômico de vários grandes casos. Tínhamos um outro atrativo de vendas. Não nos constituíamos uma ameaça às firmas de advocacia. Não estávamos disputando seus clientes porque não praticávamos advocacia. Na verdade, a Lexecon tornou-se um instrumento competitivo nas mãos das firmas de advocacia porque lhes permitia oferecer aos seus clientes um produto superior.

Como se costuma dizer, o resto é história. A Lexecon tornou-se imensamente bem-sucedida e gerou várias imitações. É uma fonte de grande satisfação pessoal para mim ter ajudado a criar e a desenvolver a Lexecon. Atualmente, a Lexecon tem cerca de cento e vinte e cinco empregados em tempo integral em Chicago¹⁸ (embora Posner a tenha deixado em 1981, quando se tornou juiz e eu reduzi significativamente o meu papel nos últimos anos), incluindo uma ampla equipe de economistas com Ph.D. extraordinariamente capazes e parceria com um grande número de economistas acadêmicos de ponta, incluindo ganhadores de prêmios Nobel.¹⁹

Consultoria econômica tornou-se uma opção cada vez mais atrativa para muitos dos mais brilhantes Ph.Ds. em economia. Ela oferece uma perspectiva de remuneração maior do que na academia (mas não a perspectiva de uma efetivação formal) e uma amplitude de problemas do mundo real para trabalhar porque o papel da evidência econômica, anteriormente limitada aos casos antitrustes e cálculo de prejuízos em casos de injúrias pessoais, tem-se expandido para abranger potencialmente todas as espécies de litígios comerciais em grande escala. Economistas são rotineiramente empregados em áreas tais como seguros e lei coletiva, lei de pensão, regulamento ambiental e de segurança e litígio de discriminação. De fato, seria imperícia não usar um economista nessas áreas.

Há naturalmente uma importante diferença entre acadêmicos e consultores. Um acadêmico organiza sua própria agenda. Tem o luxo de escolher qualquer problema que atrai sua imaginação e o ritmo para executá-lo. Não é assim em consultoria. Aqui, o problema é colocado diante de você, que enfrenta a urgência do tempo, a tensão do litígio,

18 Devo adicionar que os escritórios da Lexecon foram projetados por Charles Gwathmey (ver nota 2).

19 Rosenfield é agora Presidente da Lexecon e um professor sênior na University Chicago Law School, onde ensina antitruste.

longas horas, viagens longe de casa. Entretanto, milhões de dólares podem estar em jogo e seu papel deve ser crucial. Não é surpresa que seja envolvido pelo calor da disputa e sinta aquela emoção da satisfação de ter feito um trabalho de primeira linha. Recompensas vêm mais vagarosamente, se é que vêm, para o economista acadêmico.

Há um equívoco comum sobre litígio entre economistas acadêmicos que têm pouca ou nenhuma experiência de consultoria. Eles assumem que a pressão da questão judicial compele um economista que presta declarações como uma testemunha pericial a relatar de maneira injusta e imparcial sua análise, a apresentar somente resultados favoráveis e a manipular os dados a fim de propor as respostas que o cliente deseja. A falha neste argumento é que ele ignora como funciona a questão judicial. O perito conta com ambos os fatos e sua análise muda para o lado do litigante oposto antes que qualquer depoimento seja dado no tribunal. A oposição, armada com seu próprio economista, checará os cálculos do perito oposto, reestimarão suas equações, analisará a sensibilidade das estimativas para especificações alternativas, examinará como os resultados se alteram quando outras variáveis são adicionadas, e assim por diante. A combinação de altos riscos e os trabalhos do sistema adversário indicam que há uma probabilidade muito alta de que quaisquer enganos, se intencionais ou inadvertidos, serão desmascarados. O mesmo se mantém para apresentações econômicas perante agências reguladoras, tais como a *Antitrust Division* do *Department of Justice* ou do *Federal Trade Commission*. Eles têm sua própria equipe de economistas profissionais para analisar o trabalho do perito. Compare isto com o trabalho acadêmico. Um periódico com arbitragem perceberá frequentemente enganos. Mas é muito mais fácil escapar impunemente com análises empíricas descuidadas e intencionalmente enganosas em estudos acadêmicos do que em questões judiciais porque é raro que outros economistas se darão ao trabalho de checar o trabalho anterior.

V Comentários finais

Descrevendo sua evolução como um economista, Ronald Coase escreveu: “*Eu vim a observar para onde estava indo somente depois que cheguei. A emergência de minhas idéias em cada estágio não foi parte de algum grande esquema.*”²⁰ Esta frase capta também minha jornada. Eu não tinha nenhum caminho particular de carreira em mente quando comecei a pós-graduação. Escolhi economia em lugar de outra carreira

20 R. H. Coase, *My Evolution as an Economist* (1994), versão não publicada de uma conferência em “Lives of the Laureates” series, proferida na Trinity University, San Antonio, Texas em Abril 12, 1994.

principalmente porque me ocupei ao máximo com aulas de economia quando era um aluno de graduação. Comecei em direito e economia acidentalmente porque encontrei por acaso um artigo de jornal sobre acordo. Realmente, eu pretendia aplicar economia em importantes questões sociais, mas direito era só uma das muitas possibilidades. Trabalhei amplamente tópicos em direito que, relembrando, evidenciam uma aproximação comum, mas não um esquema total, para transformar-se em conhecimento legal. Nunca pensei que fizesse parte de um movimento, mas agora é lugar comum ouvir sobre como o “movimento de direito e economia” tem transformado o conhecimento legal e o ensino.

Fui também extraordinariamente feliz por ter trabalhado com Becker e Posner. Becker abriu meus olhos quando estudante para o poder da economia no esclarecimento de questões sociais, e desde então tem sido uma fonte de inspiração. Posner é, provavelmente, o acadêmico em leis mais influente e certamente o mais produtivo neste século. Se ele tivesse escolhido outra carreira, ficaria difícil imaginar se o campo direito e economia teria sido bem-sucedido.²¹ Também tive outro extraordinário lance de sorte. Há mais de vinte e cinco anos casei-me com uma economista que tem sido minha melhor crítica e a fonte de incontáveis idéias. Conheci Lisa quando era professor assistente, e ela uma estudante do primeiro ano de pós-graduação no departamento de economia em Chicago. Se as regras e políticas comuns que regulam assédio sexual nas universidades e qualquer coisa parecida tivessem em voga em 1968, eu nunca teria saído com uma estudante de pós-graduação.²² Embora políticas de assédio sexual imponham custos de transações e outros custos sobre mercados de encontros e casamentos, muitos acreditam que os benefícios (por exemplo, reduzindo custos de coerção pelos homens) excedam estes custos extras. Em meu caso, eu teria sido um grande perdedor. Mas o tema geral de assédio sexual é um grande tópico para futuros trabalhos em direito e economia.

21 Seria mais correto dizer “não tivesse ele escolhido economia como uma de suas carreiras.” Posner é também um juiz no tribunal federal de apelações (cujas opiniões são citadas com mais frequência que as de qualquer outro juiz) e um colaborador significativo em outros campos, tais como direito e literatura e jurisprudência.

22 Embora políticas de assédio sexual não proibam um professor de encontrar-se com uma estudante de pós-graduação no mesmo departamento sob quaisquer circunstâncias, não acredito que seja possível elaborar e implementar uma política que somente previna conduta prejudicial e claramente censurável (por exemplo, abusos de estudantes femininas por supervisores de dissertação masculinos), mas não condutas benéficas também. Por que as relações sociais têm resultados incertos, um membro da faculdade não efetivo pode deparar com custos substanciais relacionados ao seu emprego e penalidades (algumas vezes merecidamente, mas outras vezes, não) se a relação se torna amarga. Sabendo disso, uma sábia escolha é não iniciar a relação.