

## **UC Berkeley**

### **Latin American and Caribbean Law and Economics Association (ALACDE) Annual Papers**

#### **Title**

Crédito e Confiança: a influência das normas sociais nas relações de crédito

#### **Permalink**

<https://escholarship.org/uc/item/4s87p8fw>

#### **Authors**

Flores Filho, Edgar Gastón Jacobs

Lopes, Lucas Miotto

#### **Publication Date**

2009-05-27

## **Crédito e Confiança: a influência das normas sociais nas relações de crédito**

JEL Classification: K00 and K20

Autores:

FLORES FILHO, Edgar Gastón Jacobs. Professor de Direito Privado nos cursos de graduação da UFOP e da PUCMINAS. Mestre em Direito Econômico pela UFMG e Doutor em Direito Privado pela PUCMINAS.

LOPES, Lucas Miotto. Aluno da graduação do curso de Direito da UFOP

**Abstract:** In this article credit is studied by the prism of *social norms* theories, which are introduced to explain the existence of an alternative system of regulation that, in this specific analysis, regulates social behaviors based in confidence. Confidence, here, seems like a subjective, but with objective elements, moral belief that makes a population creates patterns of behaviors. Because of this, the article's focus is to investigate how people's confidence in each other affect, reduce or increase the demand of credit, and how to use confidence to improve credit access. These studies are followed by an empiric research that was done in the cities of Ouro Preto and Mariana in 2008.

Keywords: Social Norms, Credit, New Chicago School, Regulation.

**Resumo:** Neste artigo o crédito é estudado pelo prisma das teorias das *normas sociais*, as quais são introduzidas a fim de explicar a existência de um sistema alternativo de regulação que, nesta análise específica, regula os comportamentos sociais baseados na confiança. A confiança aqui é vista como uma crença moral subjetiva, mas com elementos objetivos, a qual faz com que uma população crie padrões comportamentais. Por causa disso, o foco do artigo é ver como a confiança que uma pessoa deposita em outra afeta, reduz ou aumenta a demanda de crédito e como usá-la para melhorar o acesso ao crédito. Estes estudos são seguidos por uma pesquisa empírica feita nas cidades de Ouro Preto e Mariana em 2008.

Palavras Chave: Normas Sociais, Crédito, Nova Escola de Chicago, Regulação.

# Crédito e Confiança: a influência das normas sociais nas relações de crédito

Edgar Gastón Jacobs Flores Filho e Lucas Miotto Lopes

JEL Classification: K00 and K20

## Conteúdo

1	Introdução.....	1
2	Direito e Economia: Nova Escola de Chicago e os novos rumos .....	4
3	Direito civil, normas sociais, abstração e confiança.....	8
4	Crédito: origens, conceito e justiça social .....	13
5	Análise Empírica: o crédito aos olhos de duas comunidades brasileiras .....	21
	5.1 O agente de crédito preferido e os problemas mais evidentes.....	22
	5.2 Como aumentar o volume de crédito .....	27
6	Conclusão .....	31
7	Bibliografia.....	33

## 1 Introdução

Ao pensar em crédito o que vem de imediato em mente é, provavelmente, a taxa de juros, a movimentação da economia, os bancos, as agências financeiras e os cartões de crédito. Esses são, de fato, os temas mais difundidos do crédito aos quais, nesse final da primeira década do século XXI, se unem ao problema da crise financeira. Porém, recorrendo-se às raízes etimológicas da própria palavra e à sua origem histórica o que se vê é que o crédito tem outro significado não somente econômico ou jurídico, mas principalmente social: a confiança.

A palavra “crédito” deriva do latim *credere*, um verbo que pode ser traduzido como “crer” ou “acreditar”. Nesse sentido, trata-se de expressão lingüística que não se resume a um ato isolado do indivíduo, pois não dispensa o objeto e o sujeito da crença. Cuida-se, originalmente de um verbo transitivo que exige algo ou alguém em que se possa acreditar. Por isso, já de início há de ser observado que a noção de crédito implica na análise das relações intersubjetivas, na análise dos motivos para a confiança das pessoas umas nas outras, e não apenas na análise da lei ou das instituições econômicas tradicionais.

Mas o crédito também é um instituto jurídico. Faz parte da obrigação, contrapondo-se ao débito e concedendo a uma pessoa o direito de exigir de outra uma conduta ou a entrega de um bem.

Além disso, o crédito é um instituto econômico. No âmbito da macroeconomia garante a movimentação e o acúmulo de capitais e da microeconomia é um liame entre o presente e o futuro, ou seja, propicia a aquisição antecipada de algo que só poderia ser possível no futuro, além de também ter a função de fomentar a justiça e a mobilidade social pela distribuição de recursos.

Num enfoque tradicional de direito e economia, poder-se-ia dizer que a lei e as instituições jurídicas, como o Poder Judiciário, influenciam decisivamente sobre o valor do crédito e sobre outros fatores que determinam a demanda e a oferta de crédito. O sistema legal atuaria em paralelo a outro sistema de regulação do crédito, que muitas vezes é apontado como principal: o mercado. Enfim, no mercado a “lei” da oferta e da procura determinaria o valor e os critérios de alocação do crédito, utilizando-se da lacuna propositalmente criada nas leis dos estados liberais.

As análises feitas a partir desses sistemas de regulação – o econômico e o jurídico – costumam indicar como impedimentos para a expansão do crédito quaisquer fatores que incidam no seu custo, ou seja, quaisquer fatores que aumentem os custos de transação. São apontados como principais fatores que aumentam o custo do crédito, ao menos no Brasil, o risco jurisdicional; o excesso de tributação nessas transações; o alto *spread* bancário; a precariedade do sistema de garantias; a falta de uma política de crédito sólida; e a deficiência do sistema de informações.

Nesse ponto, sabendo que o crédito é um instituto jurídico e econômico, que a confiança também faz parte do significado do crédito e que este é regulado tanto pelas normas legais, quanto pelo mercado é inevitável perguntar: aonde repousa a confiança no crédito? Será somente nas raízes históricas e etimológicas?

Essas perguntas podem levar a uma análise diferenciada do crédito, análise esta que topará com um meio de regulação diferente do mercado e das normas legais, mas que com estes interage diretamente. Trata-se da regulação denominada, pelos estudiosos estadunidenses do *Law and Economics*, de normas sociais. As normas sociais são, basicamente, normas informais – no sentido de não escritas e não formalmente legais –

contidas na tradição e na cultura de uma população e têm a capacidade de criar regulamentos e até sanções para determinadas práticas.

A percepção de uma população acerca de determinado assunto pode revelar, por exemplo, como um instituto jurídico e econômico é regido por tais normas. Isso no caso do crédito é fundamental, pois ao verificar como o instituto é regulado pela sociedade, como ela encara seus efeitos, pode-se aperfeiçoá-lo a fim do cumprimento do seu papel econômico-social já mencionado.

No caso em análise, como dito anteriormente, o crédito trata da relação de duas ou mais pessoas com interesses confluentes (emprestar e tomar emprestado) ao estabelecimento de uma relação jurídico-econômica. Esta relação não é tão simples como as normas legais e a economia fazem parecer, pois para seu estabelecimento há uma condição implícita de caráter moral, que é a confiança. A confiança, desse modo, age como uma determinante para o estabelecimento das relações creditícias. Todo o sistema de garantias e informações são constituídos simbioticamente pela confiança e como se sabe, economicamente, as garantias e informações são variáveis do preço do crédito, bem como possíveis fatores inibidores de uma pessoa ter acesso a tal instituto.

Uma das contribuições que o presente artigo pretende dar no campo do direito e economia é unir a contribuição teórica, baseada nas teorias de Robert Cooter, Eric Posner e Richard MacAdams, a uma análise da realidade ontológica que cerca este ramo doutrinário e, em especial, o tema do crédito. Para esse estudo foi feita nas cidades onde está instalada a Universidade Federal de Ouro Preto (municípios de Ouro Preto e Mariana, no Estado de Minas Gerais), no início do mês de dezembro de 2008, uma pesquisa de opinião com o intuito de investigar a percepção das comunidades de alguns aspectos do crédito. Nas conclusões da pesquisa constata-se que as populações daquelas comunidades tanto na condição de devedor, quanto na de credor de crédito levam em consideração a confiança e outros aspectos que não costumam ser destacados nas teorias jurídicas e econômicas clássicas.

Baseado nesta estrutura teórica e prática, este artigo apresentará no segundo capítulo um panorama das escolas de direito e economia, com ênfase nas escolas que se concentram nas normas sociais. No terceiro capítulo o tema do crédito na civilística brasileira será enfocado para demonstrar a visão limitada e individualista inerente, não apenas ao crédito, mas a todo o instituto das obrigações no direito civil. Em seguida, o crédito, sua história e suas fórmulas contemporâneas serão os temas do quarto capítulo, que tem por objetivo

apresentar uma visão ampliada desse instituto, que, para além das normas legais e da versão mercadológica demonstre a sua face social.

Finalmente, no quinto capítulo será feita uma análise da pesquisa realizada em Ouro Preto e Mariana, visando exemplificar e discutir a importância da análise das condições de colaboração, na verdade das condições locais de colaboração e confiança, para tornar mais eficiente a atribuição de crédito.

Portanto, este trabalho analisa a confiança como parte das normas sociais nas relações de crédito, bem como as influências recíprocas entre essas normas, a regulação legal e mercadológica, além de apontar uma base para possíveis soluções para o crescimento da oferta e demanda de crédito.

## **2 Direito e Economia: Nova Escola de Chicago e os Novos Rumos**

Os estudos sobre direito e economia já são uma realidade no Brasil. A doutrina estadunidense do *Law and Economics* inspira um grande número de artigos acadêmicos, livros e até mesmo de cursos de estudos avançados.

Antes de se expandir para outros países, esta corrente teórica evoluiu dentro dos Estados Unidos, ampliando sua abrangência a partir dos primeiros estudos, na década de 1930, na Universidade de Chicago.

Ciente dessas origens, Lawrence Lessig (1998, p. 665) utiliza o termo “Escola de Chicago” para se referir a uma análise das múltiplas modalidades de regulação, na perspectiva da escolha racional. No primeiro momento, que abrange a fase de criação do *Law and Economics*, na década de 1930, até os estudos atuais de análise econômica do direito, a “Velha Escola de Chicago” produziu conhecimento que originalmente aproximou o direito da economia para, em seguida, postular a ineficiência das normas legais e apresentar outras formas de regulação como opção.

Composta por muitos dos maiores nomes da economia contemporânea, a “Velha Escola de Chicago” foi fundada com base nas doutrinas liberais que vinham sendo formuladas desde o século XVIII. O foco desta escola foi adaptar as bases clássicas do liberalismo à sociedade do seu tempo, principalmente após o triunfo do Keynesianismo.

O pensamento econômico foi irradiado para a Escola de Direito a partir de um currículo interdisciplinar, que deu origem ao programa de *Law and Economics*. Como relatam Mercurio e Medema (1999, p. 53-4) o ex-diretor desse programa, Edmund Kitch, afirmava que o interesse na economia não surgia de um pensamento anti-intervencionista. Ao contrário, ele surgia da idéia que o sistema legal intervém no sistema econômico e que, partindo dessa premissa, a contribuição dos economistas poderia “ajudar as escolas de direito a aprender como fazer isso bem”.

Ainda no período do que Lessig chama de “Velha Escola”, a visão inicial, que ressaltava a correlação do direito com a economia cedeu lugar a construções teóricas que deram origem ao “Imperialismo Econômico”, segundo o qual deveria haver predominância das normas econômicas ou da regulação de mercado, sobre as normas legais.

Nessa segunda fase da “Velha Escola” a influência de economistas como Milton Friedman e Gary Becker deu início a doutrina da Análise Econômica do Direito. Trabalhos fundados nas premissas desses economistas e nos famosos artigos de Ronald Coase - *The Nature of the Firm*, de 1937; e *The Problem of Social Cost*, de 1960 -, marcaram a ascensão da escola de Análise Econômica do Direito que se consolida e ganha uma nomenclatura definitiva no ano de 1972, com o livro *Economic Analysis of Law*, de autoria do Jurista Richard Posner.

Vale citar que nesse período do pós-guerra, para além da Universidade de Chicago, estudiosos como Guido Calabresi, Armen Alchian e Henry Manne foram determinantes para a consolidação e difusão dessas teorias e, no âmbito da universidade o *Journal of Law and Economics*, fundado por Ronald Coase e Aaron Director, em 1958, foi o grande veículo de divulgação das recém lançadas bases do novo pensamento que aplicava as técnicas de análise empírica e o individualismo metodológico, para expor a supremacia da regulação por instrumentos de mercado.

O individualismo metodológico era o instrumental básico para descrever (análise positiva) ou prever/prescrever (análise normativa) as condutas das pessoas, quando submetidas às normas legais e às instituições sociais. Assim, para prever como um assaltante reagiria a uma nova norma legal criminal, que previsse a pena de morte, por exemplo, presumia-se que a nova legislação seria um “preço” e que o assaltante poderia escolher pagá-lo ou não. Por outro lado, para descrever um problema sobre o custo do crédito, o que seria analisado era como um indivíduo reagiria às instituições jurídicas que deveriam constrangê-lo a pagar sua dívida.

O exemplo clássico da aplicação dessa metodologia no Brasil são os textos<sup>1</sup> que relacionam o custo dos juros à incerteza jurisdicional, ou seja, à dificuldade de imposição e execução dos contratos. Essa dificuldade, segundo estudos feitos no Brasil, estaria relacionada, dentre outros problemas, ao excesso de defesa para os devedores, a uma conduta leniente dos juízes e a uma estrutura ineficiente do Poder Judiciário. Nessa linha, pode-se dizer, em termos simplificados, que sob o enfoque do individualismo metodológico o indivíduo se aproveita dessa incerteza para deixar de pagar e os bancos, cientes desse enorme risco, se vêem obrigados a aumentar o custo dos empréstimos, especialmente para internalizar os custos de transação que se relacionam a incerteza jurisdicional.

Por certo, boa parte da literatura, mesmo daquela atrelada ao pensamento da “Velha Escola de Chicago, vai muito além dessa análise simplificada. Contudo, no fim, a conduta do indivíduo em face das normas legais e das instituições não leva em consideração a interação social e as variáveis culturais.

Por trás deste pensamento está a noção de que a norma legal pode ser um obstáculo para o bom funcionamento da economia e, pior, pode criar instituições cheias de falhas que atrapalham o funcionamento do mercado e das regras sociais. O excesso do direito de defesa para os devedores é visto como problema, a quantidade de criminosos é fruto de uma lei ruim e todos demais problemas sociais podem ser resolvidos com normas legais mais práticas e eficientes, ou mesmo através da desregulação.

Para a “Velha Escola de Chicago” a norma legal deveria servir para garantir o livre funcionamento, a autonomia, dos mercados e das regras sociais, limitando-se a coibir os excessos.

Sem deixar de lado os estudos importantes sobre a relação de direito, economia, sociologia e até arquitetura e urbanismo, a “Nova Escola de Chicago” propõe resgatar a centralidade da lei e valorizar sua influência direta e indireta na conduta das pessoas.

Nesse sentido:

Tanto de forma direta, ou seja, diretamente sobre o comportamento do agente, quando de forma indireta, modificando as demais restrições, a lei é determinante para o controle do comportamento dos indivíduos. Atuando indiretamente, a lei

---

<sup>1</sup> Ver Arida, P., Bacha, E., & Lara-Resende, A. (2005). Credit, interest, and jurisdictional uncertainty: Conjectures on the case of Brazil. In *Inflation Targeting and Debt: The Case of Brazil*. MIT Press. Ver também: Pinheiro, A. C. *Direito e Economia num Mundo Globalizado: Cooperação ou Confronto?* Disponível em <[www.ipea.gov.br](http://www.ipea.gov.br)>

recupera sua posição de grande relevância, como instrumento para constituir e modificar os mercados, para afetar a relação dos indivíduos com determinadas arquiteturas ou mesmo para facilitar ou impedir o surgimento, a proliferação e a aplicação de determinadas normas sociais (FLORES FILHO, 2007).

A doutrina ressalta, também, a influência das normas sociais sobre a lei e daí pode-se falar em influência recíproca. Quando os indivíduos, através de consensos sociais, aderem à lei; ou quando a própria lei considera a existência de certo consenso social para tornar-se mais efetiva; há uma influência recíproca entre as normas legais e as normas sociais.

Com base nessas influências recíprocas Robert Cooter ressaltou o papel da norma legal como “expressão” em contraposição a noção de lei como “obrigação”. E expôs que:

A teoria imperativa da lei define uma lei como uma obrigação apoiada por uma sanção. A análise econômica desfrutou de grande sucesso analisando uma sanção legal como se fosse um preço de mercado. Vista como um preço, o ator enxerga uma sanção como um constrangimento externo. Alternativamente, o ator pode ver uma obrigação como um valor interno. Quando muitas pessoas em uma comunidade interiorizarem uma obrigação, ela se torna uma norma social. [...]

Um sistema de normas sociais, tipicamente, tem equilíbrios múltiplos. A lei pode criar um ponto de foco expressando valores. Um ponto de foco pode inclinar o sistema para um equilíbrio novo. O processo de mudar o equilíbrio pode criar ou destruir uma norma social sem mudar os valores individuais. Criar pontos de foco é o primeiro uso expressivo da lei.

Além disso, a lei pode mudar os valores individuais de pessoas racionais. Interiorizar uma norma social é um compromisso moral que prende uma penalidade psicológica a um ato proibido. Uma pessoa racional interioriza uma norma com o compromisso de determinar uma vantagem relativa entre as preferências originais e as preferências mudadas. (COOTER, 1998- tradução livre)

Sem adentrar por demais no tema das normas sociais, que será objeto de estudo em capítulo posterior, pode-se observar uma nova abordagem do *Law and Economics* quando o que se busca é um novo uso para a norma legal. O que Cooter classifica como uso expressivo da lei tem uma correlação com o que Lawrence Lessig denominou de atuação indireta da lei.

No contexto dessa abordagem contemporânea torna-se importante, também, a questão cultural e a questão da arquitetura.

Alguns artigos já foram produzidos sobre esses temas. Estudos sobre a influência recíproca entre a internet e as normas legais e sobre a relação entre a cultura local (regras comunitárias) e o ordenamento jurídico são abundantes na literatura jurídica atual.

O presente trabalho, focado na temática do crédito, buscará proporcionar uma análise econômica a partir da legislação mais básica e já internalizada pela maioria dos cidadãos

brasileiros (normas civis sobre contratos e obrigações) e da observação da conduta de duas comunidades relativamente homogêneas, as cidades de Ouro Preto e Mariana.

### 3 Direito Civil, Normas Sociais, Abstração e Confiança

Para o direito civil brasileiro a questão do crédito está relacionada ao tema das obrigações e ao tema do contrato de mútuo. No caso das obrigações, tem-se um instituto tradicional desenvolvido a partir de uma abstração muito similar àquelas aplicáveis ao individualismo metodológico. Já o contrato de mútuo reflete a teoria da vontade, que também está ligada ao sujeito.

O código civil brasileiro, desde sua primeira versão em 1916, não possui uma definição para a “obrigação”, limita-se a classificar suas modalidades e enunciar regras para sua criação, modificação e cumprimento. Apesar dessa situação, a estrutura da obrigação na doutrina revela uma abstração voluntária, uma generalização que caracteriza o instituto da obrigação como uma “categoria a-histórica ‘sempre igual a si mesma’, neutra” (PERLINGIERI, 2002, p. 206), a qual sequer busca uma aproximação com a realidade e a complexidade das relações sociais.

A obrigação resume-se, ainda hoje, a uma relação de débito e crédito que surgiu já no Direito Romano. Nos casos expressamente previstos, devedor e credor estavam já presos por um vínculo. Daí a terminologia adotada, *ob ligare* significa justamente “ligar”, “vincular”.

É na origem desse instituto que se revela a importância do contrato de mútuo. Conforme explica José Roberto de Castro Neves:

No primitivo Direito Romano, não havia um conceito genérico de obrigação, como conhecemos hoje. Admitiam-se alguns contratos específicos, como o de compra e venda, troca ou o de doação, por exemplo.

A simples promessa de adotar certo procedimento (*pactum nudum*) não gerava um direito reconhecido pelo Estado, de sorte que o titular desse direito (aquele a quem fora prometido o comportamento) não tinha como invocar o Estado para constranger o promitente a cumprir com a sua palavra. Para que houvesse exigibilidade, era necessário que uma pessoa houvesse emprestado ou dado uma coisa a outrem, para que se pudesse reclamar a devolução. Eis a origem dos termos devedor e credor. Devedor (*debitor*) era aquele que possuía uma coisa que pertencia a outro (*de e habere* formaram *debere e debitor*). O credor (*creditor*), por sua vez, era aquele que deu a coisa (*duere e, logo, credere ou creditor*). Assim, inicialmente, a questão estava muito relacionada a uma coisa (2009, p. 17).

O contrato de empréstimo estava entre os primeiros contratos dotados de defesa própria – e, portanto, de força cogente - no Direito Romano. Atualmente, no caso de empréstimo em dinheiro o contrato será denominado “contrato de mútuo” e será regulado pelo código civil nos artigos 586 a 592. Trata-se de uma regulação geral, complementada, no caso dos bancos, por exemplo, por regras monetárias e financeiras expressas em normas legais de âmbito geral e normas específicas do Banco Central.

Para o presente artigo é relevante apenas a base normativa formada pelo instituto da obrigação e pelas diretrizes civilísticas do contrato de mútuo. Nesses casos o que se observa na doutrina de direito privado contemporânea é que há uma modificação no sentido de tirar o foco do sujeito, tanto no caso das obrigações, quanto no caso do contrato de mútuo.

Na realidade, estes temas eram tratados como abstrações, como manifestação da livre vontade das pessoas. Isso gerou um afastamento entre a teoria e a prática das obrigações e dos contratos de mútuo, um afastamento que provocou a criação de uma cultura de desrespeito por parte dos devedores e dos credores em face dos objetivos do vínculo jurídico e do próprio contrato.

Neste *paper*, o que se busca demonstrar é que a questão básica da confiança foi deixada de lado em detrimento destas regras abstratas. E, mais, que a intenção de solucionar os problemas de crédito a partir da redução dos custos de transação inerentes às instituições é apenas parcial, porque deixa de lado a relevância das normas sociais.

Aqui não se prega o solidarismo puro e simples, muito menos uma socialização do direito. Postula-se a aplicação da lei levando-se em consideração as normas sociais e a mudança das normas sociais que estão relacionadas com o intuito individualista de “levar vantagem”. Postula-se a internalização de uma nova cultura, na qual a colaboração para o cumprimento da obrigação e do contrato de mútuo seja a base para fomentar o crédito.

A internalização dos conceitos de colaboração e efetividade das obrigações pode ser feita com base nas teorias do *Law and Economics* sobre as normas sociais.

O conceito de normas sociais, apesar de ser recente na literatura do direito e economia não é uma construção teórica nova. A sociologia, bem como a psicologia já o utiliza há tempos. A primeira, desde Durkheim e Weber vem trabalhando com esse conceito para explicar como a sociedade molda o comportamento individual. Porém, principalmente no caso de Durkheim, o desenvolvimento desse conceito vem carregado de certo aspecto determinista, ou seja, o indivíduo tem seu comportamento devido ao meio em que está inserido.

Hoje as normas sociais, estudadas também por filósofos, cientistas políticos e economistas, passaram a ser vistas de maneira a relacionar o comportamento individual com a origem e funcionamento das tradições. Essa visão, apesar de majoritária, tem um fundo individualista muito grande, já que as ações individuais são as que criam a metodologia do estudo. Nesse caso, apesar de se contrapor ao determinismo em que estavam inseridos os primeiros sociólogos, a metodologia é insuficiente por não levar em conta o papel do meio e do comportamento coletivo.

Na recente literatura do *Law and Economics* as normas sociais ganham cada vez mais relevância, principalmente com a superação do individualismo metodológico e a mudança de paradigma que leva ao que Lawrence Lessig denomina Nova Escola de Chicago.

A tentativa de criar teorias completas sobre as normas sociais, a partir das críticas à racionalidade humana contidas nos trabalhos de Daniel Kahneman, Amos Tversky e, no campo *Law and Economics*, de Robert Cooter, está exposta em duas posições teóricas importantes: a teoria da estima de Richard MacAdams e a teoria da sinalização de Eric Posner.

Para a primeira teoria, uma norma nasce por causa de uma força decorrente do desejo que os indivíduos têm por respeito e prestígio. Assim, há uma busca constante por estima; há uma espécie de competição na qual existe um padrão a ser alcançado pela sociedade. As sanções nesse viés surgem como um custo aos que estiverem fora dos padrões de comportamento, fora dos padrões estimados pela sociedade. Esses custos não surgem do nada, mas de três pressupostos básicos: são eles o consenso, o risco da descoberta desse comportamento e a publicidade das circunstâncias.

Nesse sentido, Richard MacAdams propõe que a lei seja utilizada para aumentar a publicidade do consenso e dos riscos – expondo o que já foi descrito neste artigo como “função expressiva da lei” –, e que ela também possa punir comportamentos que a viole e possa afastar as normas sociais indesejáveis.

Para a segunda teoria, o Estado deverá pautar certos limites aos indivíduos voltados para seu próprio interesse. Essa teoria trata da relação entre lei e mecanismos não-legais de cooperação.

Segundo Eric Posner, os indivíduos evitam seguir comportamentos anti-sociais, mesmo que não sejam estabelecidos em lei. Desse pensamento, a principal questão acerca desta ação surge: qual o motivo que leva as pessoas a se ajustarem às normas seguindo tais

comportamentos? O autor responde essa questão com base na teoria dos jogos, sendo utilizada uma distinção entre indivíduos do tipo bom (cooperativos) e do tipo ruim (oportunistas). Como as pessoas sempre sabem a qual tipo pertencem, mas não sabem o mesmo dos outros, normalmente, numa questão cooperativa, as pessoas do tipo bom lançam sinais que as diferenciam das de tipo ruim, mesmo que seja momentaneamente oneroso para ela tal sinalização.

É por isso que as pessoas mantêm relações de boa vizinhança, ajudam idosos e demonstram confiança, por exemplo. Dessas bases teóricas pode-se inferir que quando uma pessoa manda um sinal ela espera uma resposta da outra que, se também for de cooperação, estabelecerá um equilíbrio (chamado de equilíbrio de separação).

No campo das obrigações, já existem teorias e decisões judiciais dos tribunais brasileiros que buscam esse novo equilíbrio. Uma das propostas, amplamente aceita pela doutrina e jurisprudência no Brasil, é enunciada por Pietro Perlingieri, nos seguintes termos:

A obrigação não se identifica no direito ou nos direitos do credor; ela configura-se cada vez mais como uma relação de cooperação. Isto implica uma mudança radical de perspectiva de leitura da disciplina das obrigações: esta última não deve ser considerada o estatuto do credor; a cooperação, e um determinado modo de ser, substitui a subordinação e o credor se torna titular de obrigações genéricas ou específicas de cooperação ao adimplemento do devedor (2002, p. 212).

No mesmo rumo, observa-se uma alteração da teoria dos contratos e uma mudança na legislação pertinente aos contratos de mútuo, em especial aos contratos com fins econômicos.

A nova teoria dos contratos, com fundamento no princípio da boa-fé objetiva, ressalta, também, a necessidade de colaboração, ou como menciona Tereza Negreiros:

Ontologicamente, a boa-fé objetiva distancia-se da noção subjetiva, pois consiste num dever de conduta contratual ativo, e não de um estado psicológico experimentado pela pessoa do contratante; obriga a um certo comportamento, ao invés de outro; obriga à colaboração, não se satisfazendo com a mera abstenção, tampouco se limitando à função de justificar o gozo de benefícios que, em princípio, não se destinariam àquela pessoa. No âmbito contratual, portanto, o princípio da boa-fé impõe um padrão de conduta a ambos os contratantes no sentido da recíproca cooperação, com consideração dos interesses um do outro, com vista de se alcançar o efeito prático que justifica a existência jurídica do contrato celebrado (2006, p. 122-123).

Mostrando sintonia com essas idéias a modificação do Código Civil seguiu esta mesma linha, pois, enquanto o código de 1916 prescrevia que:

Art. 1.262. É permitido, mas só por cláusula expressa, fixar juros ao empréstimo de dinheiro ou de outras coisas fungíveis.

Esses juros podem fixar-se abaixo ou acima da taxa legal (art. 1.062), com ou sem capitalização.

O Código de 2002 prevê:

Art. 591. Destinando-se o mútuo a fins econômicos, presumem-se devidos juros, os quais, sob pena de redução, não poderão exceder a taxa a que se refere o art. 406, permitida a capitalização anual.

Dessa modificação resulta uma regra mais clara. Uma regra, que, por um lado, informa aos potenciais devedores que o empréstimo com fins econômicos se presume oneroso, ou seja, no qual são “devidos juros.” E, por outro lado, deixa claro para os credores que existirão limites para os juros.

Apesar de não ser diretamente aplicável aos bancos, essa modificação dá bases claras à noção do que é, de fato, um empréstimo em dinheiro, com vantagens e ônus para ambas as partes.

A pergunta final seria: Uma lei assim basta?

Segundo Robert Cooter e Bruno Salama (2007), as normas sociais, tal qual a lei, têm uma função expressiva e tem também o papel de dissuasão e internalização. A dissuasão deveria servir para afastar as más condutas e a internalização deveria servir para reforçar a existência de custos e benefícios para determinadas condutas.

No caso do mútuo, a legislação civil aparentemente não cumpre o papel de dissuadir os bancos a ter limites, nem mesmo os devedores a pagarem todas as suas dívidas. Com isso, desprezando-se as normas sociais, não haverá uma internalização de condutas tendentes a conceder e pagar o crédito da maneira que seria desejável.

Objetivamente, um dos problemas do ordenamento jurídico brasileiro talvez seja a quantidade de regulamentações legais sobre o mesmo tema. Outro problema talvez seja o desprezo de quem faz as normas legais às regras de mercado.

Na realidade não há problema único e, neste *paper*, o problema que será analisado é a inexistência de normas legais que considerem, expressamente, a questão da confiança. De fato, o princípio da boa-fé objetiva pode cumprir esta tarefa perante os Tribunais, mas as

regras das comunidades têm de ser sopesadas e reforçadas pelas normas legais para que as pessoas em geral, devedores e credores, possam realmente fazer prevalecer uma regra principal de colaboração no âmbito do crédito: a confiança.

#### 4 Crédito: origens, conceito e justiça social

Para melhor entender a importância da confiança nas relações de crédito, bem como para delinear a dimensão social contemporânea que o crédito possui faz-se necessário uma rápida regressão histórica que capte os principais aspectos do crédito e sua evolução conjunta com a complexidade da economia.

O crédito é um instituto antiqüíssimo, já na época dos jurisconsultos romanos ele era reconhecido como um instituto do direito das obrigações. O próprio conceito de obrigação de Justiniano demonstra que estas são exigíveis pelo direito da cidade<sup>2</sup>. Já nessa época eram previstas punições àqueles que não cumpriam com a obrigação creditória. Antes da elaboração da *Lex Poetelia Papiria* a punição era no próprio corpo do devedor, ou a submissão ao credor em condições análogas à da escravidão. Após a referida lei, a sanção tornou-se patrimonial, o que é idêntico à nossa legislação atual.

O mútuo (empréstimo) nessa época era um contrato formal, precisava de certos ritos para se efetivar, no caso a *traditio*; só o consenso entre as partes não bastava para se consolidar o contrato. Além do mais, era também um contrato dotado de nome próprio (*mutuum*), o que para a época garantia o direito do credor de perseguir o pagamento do bem emprestado.

A confiança residia na segurança que as formalidades do contrato davam e na possibilidade de cobrança da dívida. Portanto, não é só uma peculiaridade o fato de o crédito ser erigido à categoria de obrigação jurídica e de o mútuo ser um contrato formal. No entanto, como veremos, o crédito passará por um período de recuo e de informalidade e nem por isso perderá seu vínculo com a confiança.

Com a queda do Império Romano e a conseqüente desarticulação que tal fato gerou para o comércio, o instituto perdeu um pouco de sua importância por algum tempo. Porém, por volta do século XI com a ascensão das feiras e burgos, principalmente na região dos

---

<sup>2</sup> Em tradução livre: Obrigação é um vínculo jurídico que aderimos coercitivamente, submetendo-nos a determinada prestação, conforme o direito de nossa cidade.

países baixos, com as ligas de mercadores e ambulantes, o crédito teve sua ascensão. Naquele período, esse instituto passou a ser regulado pelas práticas dos comerciantes e como havia um intercâmbio muito grande de culturas esse tipo de regulação nem sempre era eficaz. Nesse contexto a lei aparece como uma palavra socializante, ou melhor, uma língua de interação entre os comerciantes.

Com essa evolução e a posterior elaboração da *Lex Mercatoria*, com forte influência do direito romano, o crédito, bem como as relações comerciais, passaram a ser mais bem definidas, como bem fala Bruce Benson: Nesse processo, após [os anos de] 1000 e 1200 os direitos e obrigações dos mercadores em seus negócios com os outros se tornaram significativamente mais objetivos e precisos, e menos arbitrários. (BENSON, B. 1989, p.649 - tradução livre).

Além disso, muitos historiadores consideram que o intenso avanço comercial observado nesse período só tornou-se possível graças às modalidades de regulação que contribuíam para que os utilizadores do crédito cumprissem suas obrigações. Nessa linha, a acessibilidade do crédito começou a aumentar e “o crédito, originalmente restrito ao vendedor, passou a ser concedido ao comprador, que por sua vez o estendeu aos vendedores por meio do uso de vários contratos para a entrega futura; terceiros – e aí surgem os bancos – estenderam o crédito a compradores e a vendedores com o objetivo de proteger-se de fraudes” (SADDI, J, 2007, p. 45).

Já por volta dos séculos XIV e XV, época do Renascimento, com a intensificação do comércio e a ampliação das rotas comerciais, aumentou bastante o número de assaltos nas estradas utilizadas pelos comerciantes. Assim, para maior segurança destes surgiu a figura dos títulos de crédito, o que garantiu a maior objetividade da concessão de crédito e conseqüentemente sua expansão. Os títulos são basicamente a representação material do crédito, ou seja, um documento necessário para o exercício do direito que se possui. O título era um documento dado por uma pessoa (sacador) ao tomador (quem depositava a quantia com o sacador), para que este apresentasse tal documento à outra pessoa em outro lugar. No documento constava a ordem de pagar a quantia e o nome de quem o assinou. Porém, isso levanta uma questão interessante: o documento por si só garantia a cobrança da dívida devida? Provavelmente se não houvesse a confiança na relação estabelecida não seria possível a existência dos títulos de crédito. Além do mais, a reputação (ou estima) do sacador estaria em jogo se a relação fosse descumprida. Portanto vemos o papel fundamental da confiança nas relações de crédito desde há muito tempo.

Outro fenômeno, principalmente ao redor de algumas cidades italianas, tais como Veneza, foi o surgimento de especialistas em cada tipo de crédito. Os principais grupos eram os banqueiros, os lombardos e as lojas de penhor. Os primeiros, de longe os maiores e mais importantes, estabeleciam sedes nas cidades obtendo certas vantagens fiscais, além de atuar também no comércio. Os lombardos eram especializados em crédito ao consumidor e estabeleciam contato pessoal com os tomadores de crédito. Já as lojas de penhor voltavam-se ao crédito pessoal e emprestavam mediante a garantia de algum bem.

Dando um salto à época do capitalismo industrial e financeiro observa-se que com o engrandecimento das instituições bancárias os outros fornecedores de crédito tornaram-se menos importantes. Já por volta do século XIX tem-se a quase completa absorção desse mercado pelos bancos. No Brasil, nesse mesmo período, observa-se o crescimento das relações de crédito formais, pois antes as relações creditícias ainda conservavam certo caráter primitivo e informal.

É na mudança da família real e a instalação do Banco do Brasil que esse crescimento tomará forma. Em 1850 com a promulgação do Código Comercial houve uma maior facilidade para a regulação dos institutos de garantia do crédito (penhor, hipotecas, etc.) e conseqüentemente um maior desenvolvimento no mercado de capitais. É interessante notar que no período de 1850 a 1930, o crédito exerceu um papel fundamental para o desenvolvimento da economia cafeeira (apesar de ter caráter predominantemente informal) principalmente na região do Estado de São Paulo. Existem indícios de que os fazendeiros eram dependentes do intermediário comercial, ou comissário, pois ele “controla o fluxo monetário que se dirige ao fazendeiro, assumindo com freqüência o papel de financiador da produção.” (SAES, F. 1986, p.14)

Com a legislação hipotecária de 1864 abriu-se a possibilidade da negociação do agricultor diretamente com o banqueiro com arrimo nas normas legais para empréstimos sob hipoteca. O papel do comissário foi reduzido e o dos bancos foi aumentado, ainda que mantivesse um caráter pessoal, posto que a negociação era feita, como dissemos, diretamente entre banqueiro e tomador<sup>3</sup>. Essa redução do papel do comissário e o uso das hipotecas como garantias contribuíram bastante para o início do processo de abstração da confiança ou das relações sociais, para um processo técnico e impessoal, baseado, então, nas garantias reais.

---

<sup>3</sup> Sobre o tema das hipotecas ver: Marcondes, R. L. *A arte de acumular na economia cafeeira: vale do Paraíba, século XIX*. Lorena, Stiliano, 1998. Ver também, do mesmo autor: *O financiamento hipotecário da agricultura no vale do Paraíba paulista (1865-87)*: Revista Brasileira de Economia. 2002.

Apesar do relativo avanço técnico no que tange aos empréstimos feitos pela figura do banqueiro, o crédito só alcançará características bancárias sofisticadas com a instalação do Banco Central em 1964 o qual estabeleceu novos rumos para a disciplina creditícia.

Um dos aspectos que esta brevíssima história do crédito mostra é que desde sua origem há a classificação desse instituto como uma obrigação jurídica a ponto de Washington de Barros Monteiro, citando o jurista francês Gaudement, dizer que “Obrigação é o crédito considerado sob o ponto de vista jurídico; crédito é a obrigação sob o ponto de vista econômico” (*apud.* MONTEIRO. W. de B, 1960, p. 3). O que também se pode observar é que o crédito foi um instituto importantíssimo para alavancar o comércio e dar início ao capitalismo comercial, tanto quando era regulado formalmente (por leis), quanto quando era regulado apenas pelas tradições.

O aumento da predominância da economia de mercado ocorreu paralelamente com a evolução das práticas creditícias. O próprio fato do desenvolvimento das garantias reais e a paulatina substituição das garantias pessoais por aquelas mostram o aprimoramento do crédito para algo mais objetivo.

O capitalismo financeiro e a criação de valores abstratos não deixaram o crédito obsoleto, ao invés disso, ele se tornou cada vez mais complexo e importante, tal qual o novo modelo capitalista. Hoje já é possível tomar crédito pela internet e na própria folha de vencimentos (crédito consignado), estes, dentre outros instrumentos econômicos, são bons exemplos do sistema de crédito que sustenta a sociedade de consumo contemporânea.

Apesar de todas as mudanças, principalmente das técnicas bancárias, a confiança não perdeu sua vinculação ao crédito. Um olhar sobre a já referida *Lex Mercatoria* faz constatar que sua importância é ligada à confiança, pois a uniformização das práticas é nada mais que o estabelecimento de um padrão de confiança, ou seja, pauta certas formalidades comuns a todos e isto faz com que se uma pessoa não a segue, ela é mal-vista pela coletividade, o que já a exclui comercial e socialmente e, agora, legalmente do mercado. O desenvolvimento do sistema de garantias também é uma forma de aumentar a confiança da quitação do débito, bem como os sistemas de informação, atualmente, são fundamentais para o estabelecimento de confiança. Em suma, a própria tradição revela o atrelamento da confiança no crédito, vide, por exemplo, o famoso “fio de barba” arrancado para o fechamento de contratos no Brasil no período entre os séculos XIX e XX.

O problema da assimetria informacional é aquele que revela mais explicitamente o quão é importante na contemporaneidade a confiança para o crédito. Esse problema se traduz basicamente no desbalanço de informações que as partes possuem umas das outras. Essas informações são essenciais, pois versam sobre a capacidade do tomador do recurso de solver a dívida e do concessor de conceder o montante. O tomador do recurso sempre sabe mais de sua capacidade de pagamento do que o concessor, portanto há um desbalanço de informações. Nesse caso, para solucioná-lo deverá haver por parte do tomador a cessão dessas informações para o concessor.

Outra hipótese é a que o tomador não tem quase a mínima idéia da idoneidade da instituição a que toma crédito, mas esta sabe os dados daquele. Neste caso, a instituição deve fornecer seus dados para mostrar que é idônea. Essas informações refletem tanto no preço do crédito, pois quanto mais informações as partes possuírem umas das outras, mais confiança elas terão e, portanto, o risco é menor, o que faz diminuir o preço; quanto no acesso ao crédito, pois podem ser concedidos créditos individualmente moldados para a necessidade de cada devedor.

Nesse campo, das informações assimétricas, importantes teóricos da economia vêm desenvolvendo métodos de redução da defasagem, especialmente através da sinalização e da seleção (MANKIW, 2005, p. 480-3). O problema é que, tanto quanto as fórmulas jurídicas, essas estratégias informacionais são genéricas e abstratas, tendentes a gerar confiança sem exigir a aproximação e a interação efetiva entre as pessoas.

Visto que a confiança ainda é parte presente no crédito e que alguns aspectos deste instituto, como as garantias e informações, são construídos para manter esse liame de confiança entre as partes contratantes deve-se agora abordar o que é a própria confiança, qual o conceito do crédito e algumas de suas principais finalidades.

Por confiança entende-se: a crença moral em certas qualidades que são próprias de um sujeito ou instituto. É a avaliação subjetiva permeada por elementos objetivos da reputação que paira sobre o sujeito avaliado; é a atribuição de merecimento ou não. Pode-se dizer que é uma crença pelo motivo de que crer em algo não implica que o objeto da crença seja verdadeiro, mas que para o sujeito avaliante o é. Uma crença só pode ser justificada quando seu objeto for verdadeiro, por isso mesmo é que a confiança deve ser entendida também como uma avaliação objetiva, ou seja, que vai para além do mero juízo pessoal do avaliante e que se encaixa em padrões racionalmente apreensíveis e passíveis de justificação. Assim, só há

confiança quando o avaliante crê em determinadas qualidades do avaliado e quando o mesmo avaliante saiba que sua crença é justificada objetivamente.

Além disso, a confiança também é uma norma social. Se analisarmos, por exemplo, a teoria da sinalização de Eric Posner será possível ver que a confiança se encaixa perfeitamente no conceito de norma social. Para essa teoria, baseada na teoria dos jogos, há dois tipos de indivíduos: os cooperativos e os não cooperativos. Tais indivíduos se diferenciam pelo modo de agir e atraem uns aos outros por meio de sinais (só os cooperativos lançam sinais), ou seja, mostrando de alguma forma a qual tipo pertencem. Os cooperativos engajam-se uns com os outros pelos sinais, mas só o sinal não é suficiente para manter a relação de cooperação estável, há necessidade do que Posner chama de “mecanismo de fortificação”.

Os “mecanismos de fortificação” podem ser legais e não legais e consistem em uma forma de manter estável o comportamento daqueles cooperam entre si. Esses mecanismos mantêm o comportamento estável, pois criam sanções àqueles que desviarem da conduta. A confiança não difere disso, pois se uma pessoa X lança sinais para se posicionar como confiável e adere a um sinal de Y, ela não pode deixar de agir de acordo com seu sinal de confiança, ou confiabilidade, sem sofrer uma sanção na forma de exclusão, difamação, ou até mesmo uma sanção legal.

Nesse sentido, é o confiável que se esforça para sustentar, com sua atitude, os sinais que envia. Ou seja, é o próprio indivíduo que se engaja em um comportamento que podemos chamar de confiável para se relacionar com outras pessoas que agem da mesma forma.

Por outro lado, há também uma pressão externa, uma regra social, ou uma regra comercial que impõe ao indivíduo o comportamento confiável. Como norma social exógena a confiança força as pessoas, mesmo as não cooperativas, a cumprir seus compromissos. Caso contrário sanções extra legais, como a imposição do opróbrio, ou seja, da humilhação, vão fazer com que o indivíduo mude sua conduta cada vez mais no sentido de tentar tornar-se confiável.

Definido o conceito de confiança e mostrado que é uma norma social, faz-se necessário definir o conceito de crédito, para limitar o presente estudo. Crédito é uma relação jurídica embasada pela confiança através da qual são transferidos recursos econômicos para uma parte que, posteriormente, deverá solver outra com um valor igual ou maior do que o recebido.

Tal conceito abarca as principais dimensões do crédito que são: 1) Caráter de obrigação jurídica, no qual repousa a idéia de exigibilidade e dever; 2) Confiança, na qual se relaciona com um valor moral objetivo e subjetivo; 3) Aspecto econômico, no qual pressupõe a circulação de capital que gera um aumento de valor (juros); e 4) Futuridade, que nada mais é que o adiantamento de uma possibilidade futura ao presente.

Na dimensão jurídica repousa a justiça, pois há a garantia legal da distribuição equitativa e reparativa, ou seja, a lei garante tanto a concessão do crédito, quanto a indenização no caso de inadimplemento. Na econômica repousa a possibilidade do uso dos recursos para dar início a um empreendimento. Na confiança repousa o próprio liame dessa relação. E a futuridade faz com que se consiga algo que só seria possível num momento posterior. Da união desses aspectos pode-se deduzir outro efeito do crédito: a justiça social.

A justiça social que pode ser fomentada pelo crédito é uma justiça equitativa. É a distribuição de riquezas a qual pode garantir a mobilidade social, a solução de problemas financeiros urgentes e o suprimento de carestias. Para além dos interesses financeiros, que não deixam de ser importantes, há o interesse social, interesse esse que também tem seu cunho econômico, pois uma sociedade com razoáveis condições financeiras tem melhores índices de educação, saúde, entre outros. Fomentar a justiça social nesse aspecto, portanto, não é só ajudar em nível individual, mas sim também ajudar todo um complexo econômico.

O que se pretende aqui não é elaborar um manifesto contra as técnicas bancárias ou contra o sistema de crédito baseados em dados abstratos, mas apenas mostrar que existem saídas plausíveis para o fomento da justiça social que melhore os índices econômicos e amplie o crédito sem prescindir da cultura local e do valor das relações sociais, mas para isso é necessário a confiança.

Num projeto ambicioso de expansão do crédito com vistas à justiça social, a confiança será necessária por dois motivos: 1) a concessão para o fomento da justiça social deverá ser feita às populações de baixa renda, ou seja, as que têm, em tese, menor condição de adimplemento; e 2) o pagamento deverá ser feito a médio ou longo prazo pelas condições financeiras dessas comunidades. Portanto, é imprescindível que se tenha confiança, pois essas operações feitas a populações de baixa renda e a médio ou longo prazo são mais caras e mais difíceis de gerir por instrumentos jurídicos ou tecnológicos. Desse modo a confiança, por ter influência no preço, poderá compensar financeiramente o fato de essa concessão ser considerada “arriscada”.

Um grande exemplo de que é possível a concessão de crédito com a finalidade de fomentar justiça social é o caso do banco Grameen criado por Muhammad Yunus em Bangladesh .

Esse banco concede créditos de pequeno valor às pessoas de baixa renda no intuito destas desenvolverem suas finanças (criar um negócio próprio, aumentar o já existente, terminar curso superior, entre outras). O valor concedido pode ser progressivo de acordo com o adimplemento dos tomadores. Assim, os que pagaram suas dívidas em dia poderão tomar créditos com valores maiores ou prestações mais leves. Isso nada mais é que o estabelecimento de uma relação de confiança, pois o primeiro crédito serve como um “informativo” da idoneidade do tomador.<sup>4</sup>

Além disso, no mesmo sistema, hoje já copiado por cooperativas de crédito, existe a concessão de créditos baseada em grupos de tomadores, relacionados entre si. Também nesse caso joga-se com a confiança, não apenas entre credor e devedor, mas entre o devedor e seus parceiros de empréstimo. Enfim, o que se observa é que tal sistema funciona tão bem que o índice de inadimplemento é baixíssimo, o que reforça a idéia da importância da confiança no crédito.

No Brasil há o exemplo do Credi Amigo, um programa de crédito com foco no microcrédito às pessoas de baixa renda e produtores. Este é um programa que tem sucesso por basear-se nos empréstimos com aval solidário, ou seja, empresta-se certa quantia a um grupo de tomadores, sendo que cada um toma um valor diferente, mas o cupom de pagamento é o mesmo. Cada tomador é avalista um do outro, dessa forma se um não pagar, os outros terão de pagar em seu lugar (se não o fizerem, o nome de todos os tomadores vão para o serviço de proteção ao crédito), cobrando depois do inadimplente. Assim, a relação de confiança entre cliente e banco é substituída pela cliente-cliente, isso diminui os problemas informacionais do banco e, ao mesmo tempo, aumenta o acesso ao crédito. Esse sistema é moldado, basicamente, ao pressuposto de que os “vizinhos” conhecem mais sobre as capacidades de pagamento um do outro do que qualquer agência financeira. (BUCHMANN & NERI, 2008)

Resumindo, viu-se que o crédito acompanhou a evolução histórica do comércio e das finanças sem nunca se desligar da confiança e que por isso tornou-se um instituto complexo e importante para as economias contemporâneas e para o advento do capitalismo industrial e financeiro. Viu-se que o crédito possui outras dimensões além da econômica e que por isso

---

<sup>4</sup> O índice de inadimplemento do Grameen é de aproximadamente 97%.

mesmo tem a capacidade de fomentar a justiça social, sendo esta entendida como a distribuição de riquezas a fim de gerar a mobilidade social.

O próximo passo é analisar a percepção das populações acerca do crédito, o que foi feito através de uma pesquisa empírica. Estas percepções podem revelar como, informalmente, as comunidades vêem o crédito e como lidam com o instituto. Esse modo de lidar com o crédito pode, de fato, ser um dos fatores inibidores da demanda de crédito. Em suma, será examinada a realidade social a fim de buscar as normas sociais e a importância da confiança no crédito para as populações estudadas.

## **5 Análise Empírica: o crédito aos olhos de duas comunidades brasileiras**

A comunidade, espaço em que se dá a plenitude das normas, também é criadora de regras de conduta. Como já vimos, tais condutas nem sempre são reguladas pelas normas legais, mas às vezes pela própria tradição da comunidade. A pesquisa empírica, portanto, tem a função de captar as normas inerentes à tradição da comunidade, sendo utilizada a percepção dos viventes, os quais são tanto possuidores quanto legisladores destas normas.

Nesse sentido,

A cultura em geral é constituída por códigos e regras esparsas que, o tempo todo, funcionam como elementos de regulação de conduta. Culturas específicas contêm regulações específicas. Basta pensar nos costumes de alguns povos para perceber que as pessoas que integram aquele grupamento humano são compelidas, por sua cultura, a se vestir, a falar ou a lutar de formas e por causas diferentes. (OLIVEIRA, J. A. & FLORES FILHO, E. G. J., 2009)

A pesquisa empírica foi realizada entre os dias 5 e 7 de dezembro de 2008 nos municípios de Ouro Preto e Mariana utilizando-se de um questionário pré-elaborado com perguntas objetivas e espontâneas. O universo pesquisado foi a população local, sendo as entrevistas realizadas em domicílio com um único questionário para cada residência. A escolha dos domicílios foi feita por sorteio a partir de mapas censitários feitos pelo IBGE em 2000. O número de entrevistados foi de 235 em Ouro Preto e 262 em Mariana, tendo um intervalo de confiança de aproximadamente 95%.

O fato de as cidades pesquisadas possuírem características sócio-econômicas relativamente semelhantes não impediu que alguns resultados, como poderá se observar a seguir, apresentassem ligeiras diferenças. Apesar das várias perguntas, as duas principais para o foco deste artigo são aquelas que colocam hipoteticamente os entrevistados, tanto os que não tomaram crédito, quanto os que tomaram, na condição de credores e devedores a fim de investigar como estes reagem frente ao crédito.

Uma objeção que pode surgir de imediato a essa análise é a de que uma pesquisa baseada nas opiniões ou percepções das pessoas de uma comunidade não dá solidez suficiente à tese defendida, dessa forma, a análise de dados seria quase que vácuca. De fato, é um grande problema, mas uma interpretação construtiva (na qual o intérprete também é partícipe da prática que interpreta, e não um observador distante, podendo assim contrastar o significado apreendido com a sua própria percepção, no intuito de construir uma interpretação plausível da realidade) pode ser feita a partir dos dados apresentados.

O que buscamos conhecer foram as percepções dos membros da comunidade para construir um significado para essa prática. Só por essa referência a pesquisa de opinião não é vácuca para os propósitos deste trabalho, é instrumento necessário para a construção de significado.

As opiniões emitidas são fortes indícios de que há uma norma social que leva as pessoas a se engajarem em condutas que envolvem a concessão e a busca por crédito. Também existem indícios de que certos mitos, como a questão do valor dos juros, são superados por realidades evidentes como a burocracia ou a própria falta de confiança de que o crédito, de fato, possa ajudar na melhoria de condição dos tomadores.

Se esses dados já nos fazem refletir sobre a importância da confiança, podemos analisá-los como um bom ponto de partida.

### **5.1 O agente de crédito preferido e os problemas mais evidentes**

Um primeiro fato relevante detectado pela pesquisa em Ouro Preto e Mariana é o número relativamente baixo de pessoas que tomam empréstimo. Na realidade apenas 30% da população em cada um desses dois municípios já havia tomado empréstimo (tabelas 1 e 2). Tal situação é semelhante ao que se vê em termos percentuais totais na economia brasileira

(uma economia na qual circula pouco crédito), pois em agosto de 2008 foi constatado um total de crédito equivalente a 37% do PIB (FEBRABAM, 2008).

Tabela 1: Já realizou algum tipo de empréstimo (Ouro Preto)?

%	
	%
<b>Sim</b>	30%
<b>Não</b>	70%
<b>Total</b>	100%

Fonte: Neaspoc-UFOP

Tabela 2: Já realizou algum tipo de empréstimo (Mariana)?

%	
	%
<b>Sim</b>	29%
<b>Não</b>	71%
<b>Total</b>	100%

Fonte: Neaspoc-UFOP

Uma abordagem possível para essa baixa taxa de crédito seria a preocupação dos bancos (principais fontes de empréstimo e potenciais escolhas daqueles que ainda não realizaram empréstimo, segundo a pesquisa – tabelas 3 a 6) acerca do grau de inadimplemento<sup>5</sup> que resulta numa retração do crédito e, segundo discurso oficial, num aumento dos juros e da exigência de documentação para reduzir os riscos.

Tabela 3: Em que tipo de instituição fez empréstimo (Ouro Preto)?

%	
<b>Banco</b>	86%
<b>Instituição Financeira</b>	13%
<b>Não fez em instituição, mas com pessoa de confiança</b>	1%
<b>Total</b>	100%

Fonte: Neaspoc-UFOP, 2008

Tabela 4: Em que tipo de instituição fez empréstimo (Mariana)?

%	
<b>Banco</b>	82%
<b>Instituição Financeira</b>	16%
<b>Não fez em instituição, mas com pessoa de confiança</b>	3%
<b>Total</b>	100%

Fonte: Neaspoc-UFOP, 2008

<sup>5</sup> Segundo Relatório da FEBRABAN a média de inadimplemento para pessoas físicas no ano de 2007 foi de 7,1%

Tabela 5: (Para quem não realizou empréstimo, em Ouro Preto) Qual instituição preferiria para pedir empréstimo?

	%
<b>Banco</b>	63%
<b>Pessoa conhecida</b>	25%
<b>Vizinho</b>	7%
<b>Outra instituição financeira</b>	2%
<b>Outros</b>	1%
<b>NR</b>	1%
<b>NS</b>	1%
<b>Total</b>	100%

Fonte: Neaspoc-UFOP, 2008

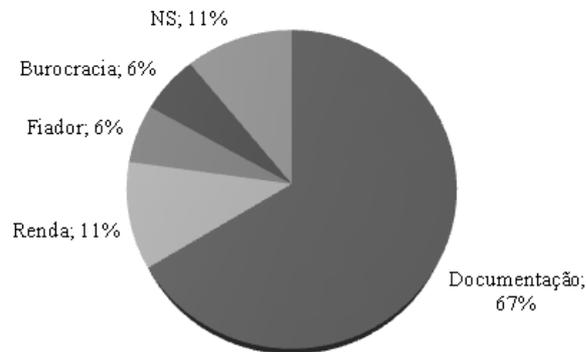
Tabela 6: (Para quem não realizou empréstimo, em Mariana) Qual instituição preferiria para pedir empréstimo?

	%
<b>Banco</b>	57%
<b>Pessoa conhecida</b>	30%
<b>Vizinho</b>	3%
<b>Outra instituição financeira</b>	2%
<b>Outros</b>	2%
<b>NR</b>	4%
<b>NS</b>	2%
<b>Total</b>	100%

Fonte: Neaspoc-UFOP, 2008

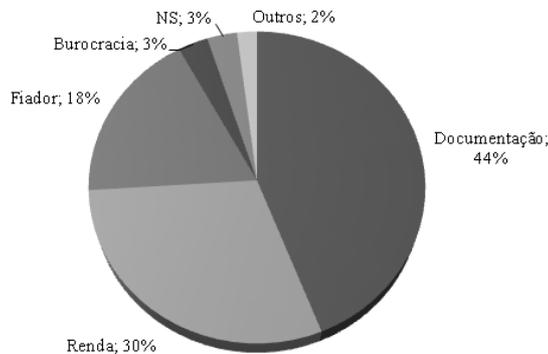
A questão da documentação pode ser percebida como principal entrave para os respondentes de Ouro Preto e Mariana, o que confirma a preocupação dos bancos quanto à capacidade do devedor de solver a dívida (gráficos 1 e 2). Apesar da exigência de documentação, a burocracia não é vista como excessiva. Esse posicionamento é observado também em pergunta específica sobre o tema, em que 72% dos entrevistados no Município de Ouro Preto e 75% no de Mariana consideraram que não houve excesso de burocracia para tomar empréstimos.

Grafico 1: Quais foram as dificuldades (Ouro Preto)?



Fonte: Neaspoc-UFOP, 2008

Grafico 2: Quais foram as dificuldades (Mariana)?



Fonte: Neaspoc-UFOP, 2008

Outro ponto a ser destacado é a questão da renda. Considerando-se que não se realizam empréstimos com custos que podem adequar-se a qualquer renda, eventualmente baixa nos locais estudados (em média de 2 a 5 salários mínimos em Ouro Preto e Mariana, segundo dados do Neaspoc, 2008) ; o que se pode inferir deste problema é que algumas das pessoas tiveram entraves com documentação porque já tinham sua renda comprometida, provavelmente com outros empréstimos. Este fato pode ser corroborado por outra resposta especificamente no Município de Mariana. Quando entrevistados a respeito do tipo de empréstimo que tomavam, os marianenses revelaram que o segundo tipo de empréstimo mais tomado é o de “crédito consignado”, que é uma linha de crédito com maiores facilidades de pagamento, e de recebimento para o banco, já que é automaticamente descontado da folha de vencimentos do devedor (16% em Mariana, contra apenas 5% em Ouro Preto). Porém esse é, justamente, o tipo de crédito que encontra maior obstáculo no total da renda, por isso a maior referência a entraves da renda no município de Mariana (30% contra 11% em Ouro Preto).

Por outro lado, o empréstimo mais tomado em ambas as cidades foi o crédito pessoal (41% em Mariana e 62% em Ouro Preto) e isso também corrobora a tese de que boa parte dos empréstimos são medidos pela renda e esbarram nesse limite. O crédito para comprar bens em geral (14% em Mariana e 13% em Ouro Preto) e o crédito imobiliário (13% em Mariana e 3% em Ouro Preto), segundo os entrevistados, não são tão utilizados.

Interessante notar que, em Ouro Preto, há um grave problema de regularização fundiária em razão da destruição de registros imobiliários na década de 1980 e esse problema aparece claramente quando se observa os números de crédito imobiliário. Esse tema demonstra a importância da situação local e certamente pode ser objeto de estudos mais aprofundados.

É, também, relevante o fato de que os empréstimos que demandam mais “documentação” – em tese os mais seguros para os bancos – também são os menos procurados. Este fato certamente gera um problema grave, pois os empréstimos sem lastro, sem garantias concretas, passam a ser os mais utilizados. E ele é comprovado também pelos números da FEBRABAN, expostos na tabela 7:

Tabela 7: Volume das operações de crédito referenciais para taxas de juros\* - Pessoa física

	R\$ Milhões			Participação (%)	Variações		
	jul/07	jun/08	jul/08		Mensal	Ano	12 Meses
Total Pessoa Física	221.904	263.120	266.299	100,0	1,2	10,8	20,0
Cheque Especial	14.185	15.714	15.561	5,8	-1,0	19,8	9,7
Crédito Pessoal <sup>(1)</sup>	94.013	116.332	118.805	44,6	2,1	17,7	26,4
Financiamento Imobiliário	1.676	3.072	3.067	1,2	-0,2	35,1	83,0
Aquisição de bens – total	83.397	95.741	96.004	36,1	0,3	2,2	15,1
Aquisição de veículos	72.197	83.919	83.956	31,5	0,0	3,0	16,3
Aquisição de outros bens	11.200	11.822	12.047	4,5	1,9	-3,3	7,6
Cartão de Crédito	16.140	20.245	20.468	7,7	1,1	19,3	26,8
Outros	12.493	12.017	12.395	4,7	3,1	-4,5	-0,8

\*Exclui operações de leasing e de cooperativas de crédito (1) Inclui operações consignadas em folha de pagamento e exclui cooperativas. Fonte: Bacen. Elaboração: Febraban. (FEBRABAN, 2008)

Com exceção do crédito para veículos, que não desmente a tese apontada acima, observa-se a tendência a obter crédito direto de pessoa a pessoa (física ou jurídica). Ou seja, as pesquisas sobre volume de crédito confirmam os dados obtidos na pesquisa de opinião local, demonstrando, também, que a comodidade das pessoas é determinante em seus comportamentos efetivos.

Enfim, dessa primeira parte, o que se pode concluir é que as pessoas aceitam – e até preferem – tomar empréstimo dos bancos, porém a exigência de documentação leva os

tomadores a optar por empréstimos pessoais, que exigem menos documentos. Na prática o financiamento é feito com base na ficha do tomador, ou seja, numa análise abstrata e que dispensa, inclusive, garantias específicas para cada caso concreto de concessão de crédito.

## **5.2 Como aumentar o volume de crédito?**

Conforme já foi dito, este artigo acadêmico busca apresentar a confiança como um fator importante para o crédito e os dados acima deixam transparecer que a confiança do fornecedor de crédito se dá em bases abstratas, independentemente da existência de garantias concretas.

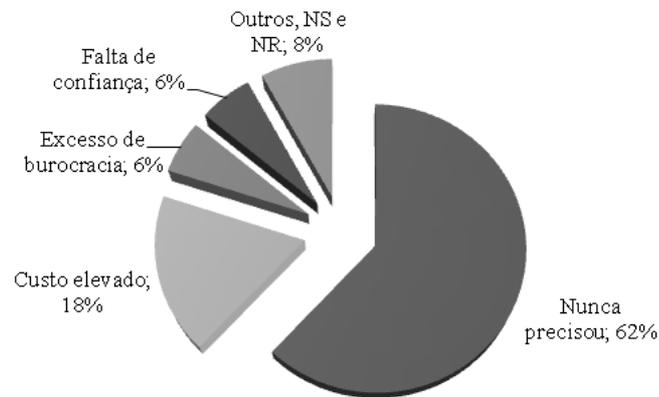
Diante disso, pode-se dizer que uma primeira pergunta a fazer quando se procura expandir o crédito é: como desenvolver confiança recíproca?

Ora, primeiramente não se deve emprestar para quem realmente entende que não necessita de crédito.

O que de fato ocorre é que os bancos e instituições financeiras buscam incessantemente clientes com capacidade solvente relativamente alta e fornecem-lhes inúmeras facilidades e vantagens e, na verdade, tais clientes nunca precisaram e alguns sequer irão precisar de empréstimos.

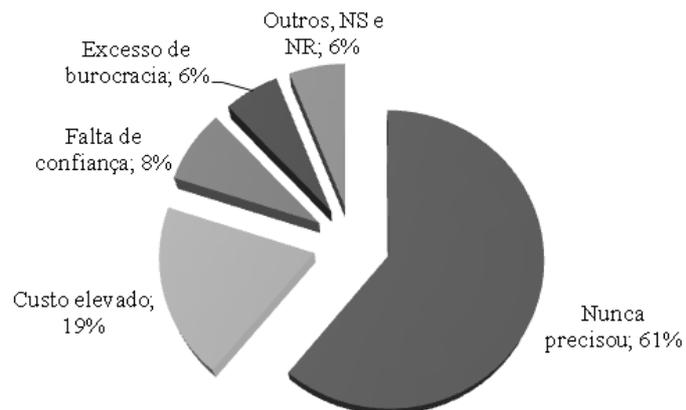
Portanto, os fornecedores de crédito devem focar naqueles que precisam efetivamente do crédito e para os outros, eventualmente, desenvolver linhas de crédito que lhes sejam mais adequadas e interessantes. Nos gráficos 3 e 4, pudemos ver que mais de 60% dos entrevistados em Ouro Preto e Mariana nunca realizaram empréstimos justamente por não terem precisado.

Grafico 3: Principal motivo que o levou a não realizar o empréstimo (Ouro Preto)?



Fonte: Neaspoc-UFOP, 2008

Grafico 4: Principal motivo que o levou a não realizar o empréstimo (Mariana)?



Fonte: Neaspoc-UFOP, 2008

O outro motivo apontado nas ilustrações acima, o custo elevado do crédito, também foi objeto de pergunta específica da pesquisa, à qual os entrevistados responderam de maneira surpreendente, se considerado o senso comum sobre a taxa de juros.

No município de Ouro preto 42% entenderam que a taxa de juros compensou o empréstimo e em Mariana 60% responderam no mesmo sentido. Os números mais elevados em Mariana provavelmente resultam do maior volume de crédito consignado, que tem taxas mais baixas. Porém, o percentual de aceitação de Ouro preto também surpreende, mostrando

que a questão do custo talvez seja um problema supervalorizado por aqueles respondentes que ainda não tomaram empréstimos.

Pois bem, restaria agora, numa análise das normas de conduta locais – normas sociais para efeito deste artigo –, procurar saber como os entrevistados se enxergariam na posição de fornecedores de crédito. As tabelas a seguir demonstram qual seria o critério das pessoas entrevistadas para fazer empréstimos:

Tabela 8: (Para quem já realizou empréstimo em Ouro Preto) Se fosse emprestar dinheiro para quem preferiria?

	%
<b>Conhecida há muito tempo</b>	77%
<b>Vizinho</b>	8%
<b>Desconhecida, mas rica</b>	6%
<b>NR</b>	4%
<b>NS</b>	4%
<b>Total</b>	100%

Tabela 9: (Para quem já realizou empréstimo em Mariana) Se fosse emprestar dinheiro para quem preferiria?

	%
<b>Conhecida há muito tempo</b>	53%
<b>Vizinho</b>	10%
<b>Desconhecida, mas rica</b>	3%
<b>NR</b>	26%
<b>NS</b>	8%
<b>Total</b>	100%

Tabela 10: (Para quem não realizou empréstimo em Ouro Preto) Se fosse emprestar dinheiro para quem preferiria?

	%
<b>Conhecida há muito tempo</b>	81%
<b>Vizinho</b>	10%
<b>Desconhecida, mas sem saber as condições financeiras</b>	2%
<b>Desconhecida, mas rica</b>	2%
<b>NR</b>	2%
<b>NS</b>	4%
<b>Total</b>	100%

Tabela 11: (Para quem não realizou empréstimo em Mariana) Se fosse emprestar dinheiro para quem preferiria?

	%
<b>Conhecida há muito tempo</b>	71%
<b>Vizinho</b>	7%
<b>Desconhecida, mas sem saber as condições financeiras</b>	3%
<b>Desconhecida, mas rica</b>	3%
<b>NR</b>	11%
<b>NS</b>	5%
<b>Total</b>	100%

Apesar da confiança não aparecer de forma explícita, o que se constata é que as pessoas na condição de credoras preferem realizar empréstimos para quem elas têm mais informações e proximidade, isso facilita tanto no momento de contratar, quanto no momento de cobrar a dívida. Nesse sentido, na visão dos entrevistados a simples condição extrínseca de riqueza é superada, de maneira esmagadora, pela preferência por um ajuste com pessoa conhecida, certamente baseado na confiança.

Nesse contexto, o que se observa é que há um afastamento entre o que os bancos fazem em relação ao crédito (emprestar, ou fornecer crédito pessoal, a partir de um simples cadastro de conta corrente) e o que as pessoas em geral fariam. É certo que seria absurdo postular que os bancos emprestassem apenas àqueles clientes “de confiança”, considerando o sentido subjetivo que essa palavra tem para as pessoas em geral. Critérios objetivos são necessários.

Todavia, o desenvolvimento de uma relação de confiança, passa, por exemplo, por uma oferta de informações personalizadas e, não, por *marketing* em grande escala. Como visto, as pessoas, depois que usam o crédito, aceitam melhor o seu custo.

Além disso, as modalidades mais seguras e que podem satisfazer necessidades reais dos tomadores de crédito, como crédito imobiliário e crédito para novos negócios, não são tão acessíveis quanto as modalidades de risco elevado, como o crédito pessoal. Talvez aí exista até mesmo uma relação perversa, pois é nesse tipo de empréstimo, assim como no cheque especial – também muito oferecido e tomado –, que existem as maiores taxas. Essa relação pode corroer qualquer tentativa de confiança e remete à lei da esperteza: quem será mais esperto o banco, o devedor? Quem vai levar vantagem?

Iniciativas como o microcrédito e o banco Grameen já buscam esse relacionamento personalizado e oferecem crédito para quem precisa.

Estas mesmas iniciativas são uma boa demonstração de como amalgamar as normas sociais às regras de empréstimo. Envolvendo grupos e usando fiadores com os quais o devedor tem uma relação de cooperação, estas iniciativas desenvolvem a confiança, não a partir de uma ficha de crédito, abstrata e sem respaldo social, mas a partir da interação com regras sociais de amizade e cooperação, uma interação de ética, economia e direito.

## 6 Conclusão

Seja em Ouro Preto e Mariana, ou em qualquer outra cidade ou país, o que se deve buscar é saber mais sobre as normas sociais relativas ao crédito, para usá-las bem.

Como ficou demonstrado a questão das normas sociais é, hoje, uma das grandes vertentes teóricas do *Law and Economics*, que nasceu da idéia da superação da clausura do direito. Da mesma forma que os pioneiros entendiam que deveriam utilizar novas ferramentas em detrimento da lei, agora, os doutrinadores que se enquadram na denominada “Nova Escola de Chicago” buscam utilizar essas mesmas ferramentas em conjunto com a lei.

O resultado disso é um direito aberto a outros regramentos, que vai para além do tecnicismo formalista da lei escrita e, ao mesmo tempo, forte e muitas vezes preponderante em face deles. Um direito novo.

Esse novo direito está presente nas novas interpretações do instituto jurídico da obrigação e do contrato. Mesmo nas tendências socializantes, focadas na dignidade da pessoa humana, o que se observa é uma busca por cooperação entre credores e devedores. E o que a Nova Escola de Chicago oferece é justamente o meio para fomentar essa cooperação.

No caso do crédito, esse novo direito poderá atrair formas alternativas de visão daquelas pautadas na análise matemática e mercadológica. Como foi possível ver, a busca por uma análise que presta contas com a realidade fornece rumos para o desenvolvimento deste instituto acompanhado do desenvolvimento sócio-econômico. Essa nova análise pode mostrar que eficiência pode ser uma consequência de justiça social e não o crescimento numérico de índices abstratos.

Conforme se observou nas pesquisas de Ouro Preto e Mariana, existem diversos posicionamentos das pessoas em relação ao crédito que nem sempre são tão racionais. Achar que o custo é um entrave e, ao mesmo tempo, entender que compensa é um paradoxo típico de pessoas que convivem com o medo do novo.

Por outro lado, também está claro que os tipos de empréstimos mais utilizados e indiretamente incentivados (pela dispensa de documentação complementar) são os mais caros e os mais arriscados. Ora, como desenvolver uma boa relação a partir disso? Sem boas informações e intenções de cooperar essa tarefa pode ser impossível.

A confiança recíproca é indispensável para uma relação de cooperação que, concretamente, seja boa para o devedor e para o credor, que possa dar ao devedor o dinheiro

que precisa e ao credor o lucro merecido. Este artigo tentou demonstrar que essa realidade está marcada no pensamento das pessoas e na nova doutrina jurídico-econômica.

Mais a mais, essa noção de confiança também já possibilitou a construção de novas ferramentas e a criação de novas metodologias para fornecimento de crédito. E, num outro sentido, as abstrações consistentes na classificação de risco e nos empréstimos totalmente sem lastro, marcados pelo distanciamento dos fornecedores de crédito em relação ao tomador, deram origem a uma crise sem precedentes.

É preciso resgatar a proximidade com o real. É indispensável saber que existem normas sociais construídas na base das comunidades. É imprescindível tomar a realidade como um organismo vivo que engolfa as esferas normativas de uma comunidade. Com base nesse conhecimento, então, o próprio direito será mais eficiente e as normas sociais que de fato interessam poderão prevalecer. A tarefa é complexa, e este é apenas um estudo introdutório, despreocupado com a precisão matemática, mas que pretende despertar um tema muito importante: Pode haver crédito sem confiança?

## 7 Bibliografia

Arida, P., Bacha, E., & Lara-Resende, A. Credit, interest, and jurisdictional uncertainty: Conjectures on the case of Brazil. In **Inflation Targeting and Debt: The Case of Brazil**. MIT Press, 2005.

BRASIL. **Código Civil**. São Paulo: Saraiva, 2004.

\_\_\_\_\_. **Código Civil 1916**. Disponível em < [www.planalto.gov.br](http://www.planalto.gov.br) > acesso em 20 dez 2008.

\_\_\_\_\_. **Constituição da República Federativa do Brasil**. Brasília: Senado, 2006.

BENSON, Bruce. The Spontaneous Evolution of Commercial Law. V.55. **Southern Economic Journal**, 1989

BUCHMANN, G. & NERI, M. O Grameen Brasileiro: Avaliação do Desempenho Econômico dos Clientes CrediAMIGO. Disponível em <[www.anpec.org.br](http://www.anpec.org.br)> acesso dia 18 de fevereiro de 2009

COASE, R. H. The Problem of Social Cost (1960). In: Katz, A. W. **Foundations of Economic Approach to Law**. New York: Oxford University Press. P. 63-72, 1998.

COOTER, R. Bargaining in the Shadow of the Law (1982). In: Katz, A. W. **Foundations of Economic Approach to Law**. New York: Oxford University Press. P. 154-159, 1998.

\_\_\_\_\_. Do Good Laws Make Good Citizens? An Economic Analysis of Internalizing Legal Values. **eScholarship Repository**, University of California, 2000. Disponível em: <<http://repositories.cdlib.org/blewp/39>> acesso em 15 maio de 2008

\_\_\_\_\_. Expressive Law and Economics. **eScholarship Repository**, University of California, 1998. Disponível em: <<http://repositories.cdlib.org/blewp/38>> acesso em 15 maio 2008.

\_\_\_\_\_. The Cost of Coase (1982). In: Katz, A. W. **Foundations of Economic Approach to Law**. New York: Oxford University Press. P. 150-154, 1998.

COOTER, R. e SALAMA, B. M. Três efeitos das normas sociais sobre o Direito: expressão, dissuasão e internalização. **The Latin American and Caribbean Journal of Legal Studies**. Volume 2, Issue 1, 2007.

COOTER, R., SCHÄFER, H-B. M e TIMM, L. B. O problema da desconfiança recíproca. **The Latin American and Caribbean Journal of Legal Studies**. Volume 2, Issue 1, 2007.

ELICKSON, R. **Order Without Law**. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1991.

FEDERAÇÃO BRASILEIRA DOS BANCOS. Relatório FEBRABAN - Evolução do Crédito do Sistema Financeiro. (com base na Nota do Banco Central do Brasil de 25-08-2008). Edição de 28 de agosto de 2008. Disponível em < [http://www.febraban.org.br/p5a\\_52gt34++5cv8\\_4466+ff145afbb52ffrtg33fe36455li5411pp+e/sitefebraban/evolucao\\_credito\\_ago\\_2008.pdf](http://www.febraban.org.br/p5a_52gt34++5cv8_4466+ff145afbb52ffrtg33fe36455li5411pp+e/sitefebraban/evolucao_credito_ago_2008.pdf) > acesso em 22 dez 2008.

FLORES FILHO, E. G. J. A Nova Escola de Chicago e as Modalidades de Regulação. **Revista da Faculdade Mineira de Direito (PUCMG)**, v. 9, p. 43-69, 2007.

FUKUYAMA, Francis. Trust: Social Virtues and the Creation of Prosperity. **The Free Press, New York**, 1995.

LESSIG, L. The New Chicago School. **Journal of Legal Studies**. Chicago, V. 27, n. 2, p. 661– 91. Jun. 1998.

MACADAMS, R. H. The Origin, Development and Regulation of Norms. **Michigan Law Review**. Michigan, V. 96, n. 2, pp. 338-433. Nov, 1997.

MACADAMS, R H. & RASMUSEN, E B. **Norms in Law and Economics**, 2005.

MANKIW, N. G. **Princípios da Microeconomia**, Trad. Allan Vidigal Hastings. São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2005.

MARCONDES, R. L. **A arte de acumular na economia cafeeira: vale do Paraíba, século XIX**. Lorena, Stiliano, 1998.

\_\_\_\_\_ O financiamento hipotecário da agricultura no vale do Paraíba paulista (1865-87): *Revista Brasileira de Economia*. 2002.

MEDEMA, S. G. Chicago Law and Economics. Social Science Research Network (SSRN). Denver, June, 2003. Disponível em: < <http://ssrn.com/abstract=560941> > Acesso em 14 de Maio de 2008.

MERCURO, M., e MEDEMA, S. G. **Economics and the Law, Second Edition: From Posner to Postmodernism and Beyond**. Princeton: Princeton University Press, 2006.

\_\_\_\_\_. **Economics and the Law**. Princeton: Princeton University Press, 1999.

MONTEIRO. W. de B. **Curso de Direito Civil: Direito das Obrigações I**. São Paulo: Saraiva, 1960.

NEGREIROS, T. **Teoria dos contratos: novos paradigmas**. 2. ed. Rio de Janeiro: Renovar, 2006.

NEVES, J. R. de C. **Direito das Obrigações**. Rio de Janeiro: GZ Editora, 2009.

OLIVEIRA, J. A. e FLORES FILHO, E. G. J. **Lei, Normas Sociais e a percepção do que é justo**. Texto não publicado, 2009.

PERLINGIERI, P. **Perfis do Direito Civil. Introdução ao Direito Civil Constitucional**. 2ª ed., Rio de Janeiro: Renovar, 2002.

PINHEIRO, A. C. **Direito e Economia num Mundo Globalizado: Cooperação ou Confronto?** Disponível em <[www.ipea.gov.br](http://www.ipea.gov.br)> Acesso de 10 de maio de 2008.

POSNER, E. A. **Law and Social Norms**. Cambridge, MA: Harvard University Press, 2000.

POSNER, R. A. & RASMUSEN, E. B. Creating and Enforcing Norms, with Special Reference to Sanctions. **International Review of Law and Economics**. V. 19, p. 369–82, 1999.

ROEMER, A. **Introducción al análisis económico del derecho**. México: ITAM; Sociedade Mexicana de Geografia y Estadística; Fondo de Cultura Económica, 1994.

SADDI, J. **Crédito e Judiciário no Brasil: uma análise de Direito & Economia**. São Paulo: Quartier Latin, 2007.

SEN, A. **Sobre Ética e Economia**. São Paulo: Companhia das Letras, 1999.

SLIWKA, Dirk. Trust as a Signal of a Social Norm and the Hidden Costs of Incentive Schemes. IZA Discussion Paper No. 2293. Setembro, 2006. Disponível em: <<http://ssrn.com/abstract=932028>> acesso em 22 de Abril de 2009.

TVERSKY, A. e KAHNEMAN, D. The Framing of Decisions and the Psychology of Choice (1981). In: Katz, A. W. **Foundations of Economic Approach to Law**. New York: Oxford University Press. P. 274-284, 1998.

YUNUS, M. **Um Mundo Sem Pobreza: A Empresa Social e o Futuro do Capitalismo**. São Paulo: Ática, 2008.

ZYLBERSZTAJN, D. e SZTAJN, R. **Direito e Economia**. Rio de Janeiro: Ed. Campus, 2005.



