

# O Valor Intrínseco de Obediência às Leis: Análise Econômica do Ponto de Vista Interno

Robert D. Cooter  
Universidade da Califórnia, Berkeley

A teoria econômica utiliza uma nítida distinção entre aquilo que queremos e aquilo que podemos ter. “Preferências” descrevem o que queremos, ao passo que “restrições” conotam os limites sobre o que queremos. O confronto entre preferências e restrições leva às escolhas que fazemos; e que são estudadas pelos economistas. O significado de ambos os termos é amplo e flexível. Os conceitos de preferências e restrições nos ajudam a distinguir entre os pontos de vista interno e externo. O ponto de vista interno concerne preferências em realizar obrigações legais. Uma pessoa que queira obedecer a uma lei está disposta a abrir mão de algo para realizar sua obrigação legal. A preferência é intrínseca, e não um instrumento para se assegurar alguma outra coisa que tenha valor. Por outro lado, alguém que seja indiferente a uma obrigação legal encara a obediência de forma puramente instrumental – obedece apenas quando isso garante alguma vantagem. O que explica a distribuição de preferências entre as pessoas por obedecerem à lei? É importante encontrar uma resposta, pois, quando as leis são razoavelmente justas, e muitos cidadãos preferem obedecê-las intrinsecamente, é mais fácil governar, e a vida se torna melhor do que quando a maioria dos cidadãos é indiferente em relação à obediência às leis.

Quando as pessoas querem mais do que podem ter, elas precisam abrir mão de uma coisa para obter outra. A escassez dá força a decidir o quanto valorizam uma coisa em relação a outra<sup>1</sup>. Esta linha de raciocínio se aplica à obediência à lei. Obedecer a uma lei geralmente implica em sacrifício de tempo, esforço, recursos ou oportunidades. O grau em que alguém está disposto a desistir dessas coisas para obedecer à lei nos dá uma medida do valor relativo que a obediência tem para tal pessoa.

Os mercados reduzem qualquer valor a somas em dinheiro. O grau em que uma pessoa abrirá mão de dinheiro por uma mercadoria indica o grau de seu desejo em pagar por isso.<sup>2</sup> Utilizando-se de técnicas especializadas<sup>3</sup>, os economistas podem comumente encontrar o equivalente em dinheiro ao sacrifício de tempo, esforço, recursos ou oportunidades feito pelas pessoas para obedecer a uma lei. O presente trabalho enfocará aquelas obrigações legais comensuráveis em dinheiro. Exemplos disso incluem obediência ao limite de velocidade, declarar todos os seus rendimentos, obter licença para realizar obras em sua propriedade, não sujar as ruas, selecionar o lixo para reciclagem, não comer ou fumar em locais proibidos, limpar as fezes de seu animal de

---

<sup>1</sup> Piada de economista: Colega fala para economista: “Como está seu marido?” Economista responde: “Comparado a que?”

<sup>2</sup> Vontade-de-pagar é também chamada de “preço subjetivo” ou “grau subjetivo de substituição pelo preço em dinheiro da mercadoria.” (Ver qualquer texto sobre microeconomia, por exemplo, Pindyck e Rubinfeld)

<sup>3</sup> As técnicas de análise de custo-benefício comumente requerem a mensuração do valor de bens não mercadológicos, tais como tempo de espera de passageiros, pureza do ar nas cercanias dos imóveis ou a segurança de mineradores. Essas técnicas são algumas vezes descritas como “índices idôneos”. (Ver qualquer livro sobre análise de impacto ambiental).

estimação, pagar as taxas de seguridade social de seus empregados, estar em conformidade com as normas de saúde e segurança, diminuir a poluição, atuar como jurado em tribunais quando intimado e votar nas eleições em países onde o voto seja obrigatório. Além disso, as leis civis cominam obrigações como adimplir contratos, não invadir propriedade alheia, não perturbar os vizinhos e tomar o devido cuidado para evitar causar danos aos outros.

A maioria das pessoas decide por violar algumas dessas obrigações ocasionalmente, enquanto outras o fazem sistematicamente. Violações são às vezes justificadas por tornarem a vida mais prática. No entanto, violações generalizadas diminuem a qualidade de vida de todos e beneficiam injustamente aqueles que agem mal. Violar alguma dessas obrigações legais geralmente resulta em multa ou responsabilidade civil. Pessoas que consideram a possibilidade de violar essas normas e decidem racionalmente sobre o que fazer irão comparar a sanção pecuniária ao ganho resultante em tempo, esforço, recursos ou oportunidades. Este tipo de tomada de decisão pressupõe comensurabilidade em dinheiro.

Do ponto de vista econômico, podemos assumir que o equivalente em dinheiro pode ser utilizado para medir preferências em obedecer a uma lei e que a distribuição de tais preferências na população pode ser mensurada gráfica e estatisticamente de forma plausível. Nessa representação, certa quantidade de pessoas estará disposta a pagar ao menos o valor mínimo necessário para cumprir a lei em questão. À medida que o custo da obediência cair, mais pessoas estarão dispostas a pagar.

Nesse âmbito, existem aquelas pessoas dispostas a pagar o custo para obedecer às leis, ou seja, que “internalizam” o valor da obediência; e outras que são “indiferentes”, isto é, que não estão dispostas a pagar qualquer preço, seja por obedecer, seja por desobedecer à lei em questão. As pessoas que são indiferentes tomam um ponto de vista puramente instrumental em relação a obedecer ou desobedecer à lei.

Em uma sociedade razoavelmente justa, a maior parte das pessoas prefere obedecer à maioria das leis, e algumas pessoas são indiferentes a obedecer algumas leis. Porém, algumas poucas pessoas invertem os valores sociais e seguem a filosofia articulada por Satanás, na obra *Paraíso Perdido*, de Milton, quando aquele diz: “Oh mal, sejais vós o meu Bem”. Tais pessoas intrinsecamente valorizam a desobediência a uma lei.

Ao serem confrontadas com uma escolha, as pessoas devem perguntar a si mesmas o quanto estão dispostas a sacrificar para obedecer à lei. Um bom cidadão pode tomar seu valor intrínseco de obediência como um guia de conduta. Um cidadão indiferente, que não considera nenhum valor intrínseco de obediência, não pode encontrar essa orientação em si mesmo. Ao invés disso, deve decidir ao considerar as conseqüências da obediência em relação às coisas com as quais se importa. Por último, uma pessoa ruim também pode tomar o valor intrínseco como guia, apesar de sua valoração ser invertida.

Até agora temos discutido violações de obrigações legais de menor vulto, como impostos, licenças, reciclagem, registro, limpeza, manter promessas, tomar o devido cuidado, etc., cujos efeitos individuais são comumente pequenos, ao passo que seus efeitos agregados são geralmente amplos. Em contraste, a maioria das pessoas em uma sociedade bem ordenada nunca considera seriamente cometer os piores crimes, como assassinato, traição, incêndio premeditado, assalto, saque, chantagem, roubos, fraude ou

abuso de crianças. Para tais crimes, a questão da compensação não surge na mente da maioria das pessoas, mas é contemplada por um pequeno número de pessoas ruins. A sanção para esses crimes geralmente é a prisão. Esta punição é comensurável em dinheiro para certas pessoas, porém o mais comum é que seja incomensurável por questões práticas ou teóricas.

O problema prático da incomensurabilidade surge quando o custo excede a quantia que uma pessoa é capaz de pagar. A título de ilustração, suponhamos que alguém esteja disposto a pagar toda sua fortuna para evitar uma pena de 90 dias de prisão. Assim, não faz sentido questionar sobre o quão mais essa pessoa estaria disposta a pagar para evitar aumentar a pena de 90 para 100 dias. Em geral, a disposição em pagar por algo só pode ser medida em relação a alguém que tenha a capacidade real de pagar, e a maioria dos criminosos violentos possui capacidade limitada em pagar pelo que quer que seja.

Além do problema prático de incomensurabilidade, não cabe medir alguns bens em dinheiro por sua própria natureza. Por exemplo, os tribunais precisam estabelecer o valor do dano a ser ressarcido em casos que envolvem morte, desfiguração, doenças, ferimentos, abandono e danos à imagem. Contudo, após uma cuidadosa reflexão, muitas pessoas não consideram que qualquer soma em dinheiro os tornaria indiferentes em relação a certos danos sofridos. Assim, pais amorosos não podem conceber qualquer quantia em dinheiro, independente do valor, que os faria indiferentes à morte de sua prole. Realmente, pais que fossem capazes de conceber tal valor em dinheiro seriam monstros do ponto de vista moral. Portanto, os economistas não podem estabelecer um montante para essas perdas, porque esse valor não existe, nem mesmo em teoria.

Moralistas devem ter crimes horríveis e danos devastadores em mente quando argumentam que o dinheiro não pode ser base de medida para o valor de obedecer à lei, quando dizem que um bom cidadão pagará qualquer preço para obedecer à lei, ou que obedecer à lei sempre beneficia alguém por contribuir para sua perfeição moral. Todavia, falar como esses moralistas não faz sentido quando se está discutindo obrigações legais de pequena monta, como as que são objeto deste estudo. Para essas obrigações legais menores, as pessoas decidem o que fazer por meio de compensações, incluindo compensações reduzidas a valores em dinheiro.

### O Custo de Obedecer à Lei

Agora me volto das preferências para as restrições. Já mencionei que desobedecer a uma obrigação legal menor usualmente resulta em multa ou responsabilidade, e que executar tais obrigações geralmente envolve sacrifício de tempo, esforço, recursos ou oportunidades que são comensuráveis em dinheiro. A redução de todos estes custos a valores em dinheiro resulta em um valor para o preço agregado de se obedecer a uma lei. Podemos, também, imaginar situações em que os esforços, tempo e dinheiro gastos para se obedecer à lei sejam menores que a sanção pela desobediência. Nessas circunstâncias, as únicas pessoas que irão desobedecer à lei são as que intrinsecamente valorizam a desobediência.

A sanção cominada por uma lei é às vezes descrita como o “preço da desobediência”. Sanções possuem algumas similaridades com preços de mercado, mas as diferenças são mais marcantes. Mercados comumente oferecem desconto para maiores quantidades – compre mais mercadorias e pague menos por unidade. Sanções geralmente impõem

sobretaxas – desobedeça mais e pague mais por cada ato. Assim, o cálculo das sanções é maior para reincidentes. Além disso, sanções normalmente impõem “taxas sobre a intencionalidade” – desobedeça intencionalmente e pague mais, desobedeça acidentalmente e pague menos. Dessa forma, as indenizações a serem pagas pelos ofensores geralmente aumentam para danos causados intencionalmente em relação àqueles causados por imprudência, ou para danos causados por imprudência em relação àqueles causados por negligência.

Por que sanções legais estabelecem sobretaxas para a reincidência ou para intencionalidade, enquanto os mercados oferecem descontos para maiores quantidades? Porque comercializar em mercados é permitido, então pagar o preço de mercado de um bem justifica a sua propriedade. Violar a lei, contudo, é proibido, pelo que pagar a sanção não justifica desobedecê-la. As pessoas que desobedecem à lei repetidamente ou intencionalmente merecem uma sanção maior, e uma sanção maior provavelmente é necessária para desmotivar tais pessoas.

Sempre que a lei impõe sobretaxas para a reincidência ou intencionalidade, significa que violar a lei em questão é intrinsecamente errado. Bons cidadãos respondem obedecendo à lei apenas por respeito. Contrariamente, quando a lei não estabelece sobretaxas sobre a quantidade de violações, o cerne da lei se torna ambíguo sobre se violar a lei é ou não intrinsecamente errado. Por exemplo, as pessoas que acumulam muitos cartões de estacionamento nos Estados Unidos geralmente não pagam sobretaxas, e às vezes podem barganhar por descontos sobre quantidade. Assim, cidadãos comuns inevitavelmente discordam sobre o fato de ser errado permanecer em estacionamentos além do tempo permitido, para então pagar a multa correspondente.

Similarmente, danos compensatórios na esfera cível são baseados no dano real sofrido pela vítima, que é quase sempre independente da reincidência ou intenção dos que causam o dano. Quando um ilícito civil acarreta indenização compensatória sem a possibilidade de indenização punitiva, como na maioria dos casos de quebra de contrato, a lei dá um sinal ambíguo sobre se o ato do autor foi intrinsecamente errado. Dado os sinais ambíguos da lei, estudiosos comumente discordam sobre se a quebra de contrato é ou não intrinsecamente errada. Os críticos também discordam claramente a respeito da “hipótese de quebra de contrato eficiente”, que postula que não há problema na quebra de contrato quando o adimplemento custa ao promissor mais que do que aquilo que o promitente ganha (a hipótese da quebra de contrato eficiente causou polêmica ao confrontar a quebra do contrato e a revisão contratual quando o adimplemento do mesmo for ineficiente.<sup>4</sup>

#### Pontos de Vista Interno e Externo na Tomada de Decisões

A distinção entre preferências e restrições aponta para um modelo de pontos de vista interno e externo em relação a uma lei para a tomada de decisões. Uma pessoa que não esteja disposta a pagar nada para cumprir sua obrigação legal decide por obedecer ou não a uma lei por meio da comparação dos custos em obedecer e em desobedecer. Se o custo de obedecer for maior que o custo de desobedecer, ela desobedece. Se o custo de obedecer for menor que o custo de desobedecer, ela obedece.

---

<sup>4</sup> Quando o não-adimplemento é ineficiente, este pode ser atingido pela quebra de contrato ou pela revisão contratual que permita o não-adimplemento. Os tribunais podem induzir o promissor a revisar o contrato ao não permitir que ele receba o estabelecido na cláusula penal.

Um mau cidadão, como o “homem mal” de Holmes, decide obedecer ou não uma lei por meio desse cálculo.

Uma pessoa que esteja disposta a pagar algo para cumprir sua obrigação legal toma decisões de acordo com outro tipo de cálculo deontico. Se sua vontade de pagar for maior que a diferença entre o custo de obedecer e o custo de desobedecer, ela obedece; se não for, ela desobedece.

Um bom cidadão decide obedecer ou não à lei por meio deste cálculo. Para que um cidadão descubra o quanto está disposto a pagar para obedecer à lei, ele deve olhar pra dentro de si mesmo e consultar seus valores intrínsecos. Este é o ponto de vista interno. Após consultar esses valores intrínsecos, ele deve compará-los aos custos externos que terá, para então decidir o que fazer.

Esta caracterização do ponto de vista interno é consistente com muitas teorias sobre valor intrínseco. O valor intrínseco pode advir do hábito, socialização, modelos, religião ou filosofia. Algumas teorias discordam sobre valores intrínsecos que alguém *precise* ter para obedecer a determinadas leis. A discordância leva pessoas diferentes a valorizar a obediência a uma lei de maneiras diferentes.

Uma vez que a internalização do respeito às leis torna bem mais fácil o ato de governar, o Estado procura inculcar isso nas pessoas por meio da educação e de outras medidas. O Estado também impõe sanções com sobretaxas sobre o grau de intencionalidade, de maneira a punir as pessoas que enxerguem a lei pelo ponto de vista externo. Se os tribunais detectam que aqueles que procederam errado tomaram um ponto de vista puramente externo em relação ao seu ato ilícito, irão geralmente aumentar o grau da sanção pela desobediência. Nesse sentido, a lei exige que os cidadãos valorizem intrinsecamente a obediência às leis, e o ponto de vista interno é uma obrigação legal.

Os cálculos deonticos precedentes se referem aos custos da obediência e da desobediência. Agora vou considerar os elementos principais que constituem tais custos. Como mencionado, realizar uma obrigação geralmente custa algo do seu tempo, dinheiro ou esforço. Além disso, obedecer à lei, em regra, enseja encarar a possibilidade de lucrar com a desobediência. Pensar nestes dois custos, excluindo outros, nos leva ao seguinte cálculo: o custo de obedecer à lei é igual ao custo para praticar ou deixar de praticar o ato de obediência mais o custo de oportunidade.

Outro tipo de custo são as sanções por desobedecer à lei. Sanções legais são na maioria multas e prisão, e as sanções sociais são geralmente a censura, má reputação e boicote. De acordo com estes dois custos, temos que o custo de desobedecer à lei é igual à sanção legal mais a sanção social.

### Teoria Positiva da Internalização

Qual a vantagem em caracterizar o ponto de vista interno em termos de preferências e restrições? Os economistas sabem muito sobre estimar a demanda. A caracterização em termos de preferências e restrições sugere como estudar a internalização das leis utilizando técnicas de estimativa de demanda. Algum dia, estudiosos utilizarão técnicas

econômicas para estimar o valor intrínseco de obedecer à lei.<sup>5</sup> Enquanto isso, posso oferecer algumas observações sobre os prováveis resultados.

Primeiramente, pessoas de diferentes sociedades respeitam e desrespeitam diferentes leis, e o padrão geralmente parece ser arbitrário ou aleatório. Quando eu estava visitando um colega suíço, andamos até uma loja de departamento em Berne. Na entrada da loja, os consumidores deixavam sacolas, casacos e bebês enquanto olhavam os produtos. Comentei com meu colega, “um americano que fizesse isso em São Francisco teria suas sacolas e roupas roubados e seria preso por abandonar o bebê sem cuidados. Os suíços são notavelmente honestos.” Ele respondeu. “Quando eu estava ensinando em Berkeley, fiquei maravilhado em constatar que os estudantes raramente colavam nas provas. Os estudantes suíços pensam que têm o direito de colar nas provas, e que passar cola aos outros é seu dever.” Alguns dados apóiam a moral desta história: pessoas em diferentes sociedades internalizam e externalizam diferentes obrigações legais de acordo com padrões imprevisíveis.<sup>6</sup>

Em segundo lugar, além desse componente idiossincrático, há um componente sistemático; pessoas em diferentes lugares possuem grau de respeito diferente pela lei. Os jornais *The Economist* e *Transparency International* publicam índices de corrupção auferidos por país. Em 2005, a Islândia foi visto como o país menos corrupto pela pesquisa do *Transparency*; Chad e Bangladesh foram os mais corruptos e os Estados Unidos ficou em 17º lugar. O mais impressionante exemplo de redução da corrupção vem de Singapura, hoje considerado um dos países menos corruptos do mundo. A correlação entre riqueza nacional e ausência de corrupção não é somente óbvia nessa pesquisas, mas também imperfeita. Para ilustrar isso, em 2002, a França apareceu como sendo mais corrupta que Botsuana.

Em terceiro lugar, a disposição de um indivíduo em obedecer à lei se modifica de tempos em tempos. Economistas e psicólogos obtiveram algum sucesso ao estudar preferências com inconsistência temporal, que os filósofos chamam de “akrasia”. O resultado mais importante foi que as pessoas são mais estáveis em relação ao seu custo-benefício sobre duas escolhas futuras do que sobre uma escolha presente e uma escolha futura. Para ilustrar isso, suponhamos que uma criança deva escolher entre receber um doce no sábado ou dois doces no domingo. Nesse caso, a criança irá optar pelos dois doces quando escolher na segunda, terça, quarta, quinta ou sexta-feira. No entanto, quando o sábado chegar, ela irá mudar de idéia e escolherá receber apenas um doce imediatamente ao invés de dois doces no dia seguinte. Pesquisas empíricas deveriam sugerir políticas que aumentassem a ocorrência da opção por obedecer às leis.

Minha discussão a respeito de internalizar uma lei enfatiza a disposição em pagar para obedecê-la. Além disso, internalizar uma lei envolve a vontade de impor a lei às outras pessoas. O custo de impor uma lei aos outros inclui o tempo e o esforço necessários para cooperar com a polícia e com os tribunais, o risco de retaliação ao denunciar alguém que comete ato ilícito, o risco de confronto ao interferir contra um ato ilícito, a possibilidade de responsabilidade civil pelos danos causados ao atribuir um delito a

---

<sup>5</sup> Economistas comumente estimam os efeitos preventivos das sanções, mas não tentam separar a “demanda final” (valor intrínseco) da “demanda derivada” (valor instrumental).

<sup>6</sup> O pagamento de impostos é um exemplo. Na Suíça e nos Estados Unidos, a maioria dos cidadãos paga seu imposto de renda, enquanto pessoas na Bélgica e na França pagam com bem menos frequência. Tal fato não pode ser explicado pelo medo racional das sanções.

outra pessoa e o alto preço a pagar por uma mercadoria com o objetivo de boicotar determinado fornecedor. Assim, trata-se da disposição em pagar o preço por sancionar outras pessoas que desobedecem à lei e o custo de se fazer isso.

Em quarto lugar, impor obrigações aos outros torna a desobediência mais arriscada para eles. Por outro lado, se conformar à norma legal geralmente aumenta o custo-benefício para aqueles que desobedecem à lei. Conseqüentemente, a internalização contribui para o nível de obediência na sociedade principalmente por levar as pessoas a impor as obrigações legais às outras e não somente por fazê-las obedecer às leis (a elucidação de tais fatos pode ser vista claramente com a ajuda de alguns cálculos econômicos).<sup>7</sup>

Em quinto lugar, quando cooperamos com a polícia, testemunhamos no tribunal, denunciemos delitos às autoridades, confrontamos ou desafiamos delinqüentes, intervimos para prevenir delitos ou criticamos os que desrespeitam a lei, criamos uma reserva excedente ao equilíbrio para o lado da obediência às leis. O custo para cidadãos que impõem a lei depende de quantos outros cidadãos se unem a eles. Ao aplicar a lei de forma expressiva, as autoridades podem modificar a crença dos cidadãos sobre a quantidade de pessoas que observariam passivamente ao desrespeito à lei. O “uso expressivo” da lei pelas autoridades inclui campanhas afirmativas atreladas a ações judiciais, a veemência com a qual os delitos são condenados, a conexão que se estabelece entre a lei e a moralidade e a severidade da sanção. Se o uso expressivo da lei pode modificar as crenças dos cidadãos sobre a quantidade de pessoas dispostas a impor a obediência à lei, muitas mudanças de comportamento podem ocorrer, uma vez que o sistema social passa de uma linha de equilíbrio para outra. Expressões legais que modificam crenças sobre a interdependência comportamental podem ter maiores efeitos sobre a obediência às leis do que mudanças objetivas no grau das sanções.

Por fim, gostaria de observar que, já que as teorias econômicas contemporâneas pouco dizem sobre a maneira pela qual as pessoas adquirem suas preferências, nada direi neste artigo sobre por que algumas pessoas se tornam bons cidadãos e outras, maus cidadãos.

---

<sup>7</sup> Para muitos atos, a vantagem dos delinqüentes diminui inversamente ao aumento da quantidade dos mesmos. Assim, a lucratividade do furto decresce proporcionalmente ao aumento da competitividade dos ladrões. Esta é a aplicação do princípio da diminuição marginal da produtividade. As pessoas que encaram a lei de forma instrumental a desobedecem até o ponto em que a vantagem de continuar a delinquir se iguala ao risco de sanção. Partindo deste ponto de equilíbrio, supondo que o delinqüente “se converta a uma religião” e mude da desobediência para a obediência, uma vez que há um delinqüente a menos, a vantagem em se desrespeitar a lei aumenta suavemente, e, assim, supera o risco de sanção. Esta situação é o desequilíbrio. Para se restaurar o equilíbrio, alguém que estivesse obedecendo à lei deveria mudar sua atitude e passar a desobedecê-la. Após tal mudança, o mesmo número de atos certos e errados estaria sendo cometido, como na situação anterior de equilíbrio. Portanto, o antigo delinqüente que “se converteu” não ensinou a diminuição da delinqüência agregada ao mudar seu comportamento e fazer a coisa certa.

Se, no entanto, o delinqüente que “se converteu” passa também a praticar a sanção social contra aqueles que delinqüem, então o delito se tornará suavemente menos lucrativo para todos os que desrespeitam a lei. Para se restaurar o equilíbrio, o número de pessoas cometendo atos ilícitos teria que diminuir. Neste novo equilíbrio, o número de ações corretas seria maior e o número de erradas seria menor em relação ao antigo equilíbrio. Portanto, o delinqüente que “se converteu” e que sancionou outros delinqüentes terá causado o decréscimo da delinqüência agregada.

## CONCLUSÃO

Na obra *A Queda de Roma*, W. H. Auden escreve: “De fantástica prosperidade a noite se reveste; cobradores de impostos à caça investem; sobre aqueles que não pagam o que a lei pede; Pelos esgotos das pequenas vilas agrestes.” Já que falamos em poesia, será melhor respeitar os versos do autor, tornando mais fácil a sua leitura. Assim registrei em meus rascunhos, como Auden o escreveu:

De fantástica prosperidade a noite se reveste;  
Cobradores de impostos à caça investem  
Sobre aqueles que não pagam o que a lei pede  
Pelos esgotos das pequenas vilas agrestes.

Desta forma, Auden atribui o colapso do império ao materialismo e aos pequenos atos de delinqüência. Aparentemente, bons governos pressupõem que a maioria dos cidadãos valorize a obediência à lei intrinsecamente. Caso contrário, o mecanismo coercitivo do Estado fica sobrecarregado e sucumbe à obsolescência. Não se sabe muito sobre as distribuições de valoração intrínseca de obediência a diferentes leis. A teoria econômica da demanda fornece técnicas para que encontremos as respostas. O objetivo é encontrarmos um modelo causal que seja capaz de descrever a distribuição de boa cidadania e de prever suas conseqüências.