

O *Nudge* na prática: algumas aplicações do Paternalismo Libertário às Políticas Públicas.

Thomas Ramiro¹

Ramón García Fernández²

RESUMO

Este artigo tem como objetivo apresentar e problematizar o paternalismo libertário. Esta visão teórica, aparentemente contraditória, pois alia aspectos considerados paternalistas sem limitar a liberdade do indivíduo, surgiu a partir dos estudos dos chamados *nudges* e da arquitetura de escolha, desenvolvidos no âmbito da economia comportamental. Esta escola, crítica do modelo axiomático de indivíduo racional presente na abordagem econômica neoclássica, baseia-se na perspectiva da racionalidade limitada. A adoção desta perspectiva também possui consequências no campo das políticas públicas, principalmente perante a formulação e resultados esperados das políticas. Sendo assim, é necessário abordar e investigar estas novas visões e ferramentas, mas também problematizá-las, de modo a indicar seu devido alcance e suas possíveis falhas.

Palavras-chave: Economia Comportamental; Paternalismo Libertário; Políticas Públicas.

INTRODUÇÃO

Um dos pressupostos encontrados no pensamento econômico ortodoxo é o de indivíduo racional, característica a partir da qual se espera um comportamento estratégico individual como meio para se atingir os fins através de um processo de otimização. Se, em termos econômicos, essa racionalidade implica, geralmente³, a busca de um objetivo maximizador, na área de políticas públicas a racionalidade encontra-se ligada à formulação das mesmas, bem como à avaliação dos resultados prováveis, tendo em vista o comportamento esperado da população de acordo com aquela política.

Ocorre, porém, que a realidade não é assim. Como Herbert Simon apontou ao propor o conceito de racionalidade limitada (tanto dos indivíduos como dos próprios *policy makers*) a adoção do conceito de homem racional na economia encontra-se ligada ao momento em que a teoria neoclássica foi formada. Esse movimento certamente esteve inserido na tentativa de aproximar a economia das ciências naturais nos termos do método científico, como apontam Angner e Loewenstein (2007).

Até esse momento, a economia manifestava uma preocupação em refletir sobre seus preceitos psicológicos; Bernoulli, por exemplo, havia proposto o conceito de utilidade, o qual correspondia ao

¹ Bacharel em Relações Internacionais pela UNESP, mestre em Ciências Humanas e Sociais pela UFABC.

² Professor titular da UFABC.

³ “Geralmente”, pois, segundo Angner e Loewenstein (2007), dentro da economia ortodoxa, de origem neoclássica há uma série de suposições auxiliares, muitas vezes não usadas, acerca de questões de preferência, que, muitas vezes, não correspondem a uma lógica puramente maximizadora.

valor subjetivo de um ganho, o que, portanto, tinha implicações introspectivas, algo que, na interpretação neoclássica, formulada posteriormente, seria incompatível com o método científico.

É necessário dizer, ainda, que esta simplificação da análise econômica acentuou-se sob a influência dos estudos de Von Neumann e Morgenstern no desenvolvimento da teoria dos jogos, como aponta Heukelom (2007). Isso foi aprofundado por Samuelson e outros autores que estabeleceram critérios axiomáticos do comportamento decisório a partir de uma escala de preferências, as quais, por sua vez, seriam consistentes, invariáveis e independentes. Angner e Loewenstein (2007) apontam, ainda, que a formação destas preferências deixou de ser estudada, pois também se remetia à abordagem introspectiva, sendo este mais um dos aspectos que a economia abandonou. Apesar de ter sofrido várias críticas de correntes heterodoxas, este critério de racionalidade se manteve dentro da economia neoclássica, e somente veio a ser colocado em xeque, de maneira mais incisiva, após a década de 1970. Como apontam Angner e Loewenstein (2007), estabeleceu-se nesse momento a chamada revolução cognitiva, que permitiu avanços significativos na área da análise da decisão; esta nova perspectiva apontou para a ocorrência de erros sistemáticos e até mesmo replicáveis na análise do processo decisório, demonstrados inclusive através de experimentos. Isso representava uma forte crítica à visão da racionalidade vigente na economia neoclássica, estabelecida a partir de uma abordagem axiomática. A introdução na economia desses avanços na psicologia cognitiva foi realizada, entre outros, por Daniel Kahneman e Amos Tversky, estudiosos da área da psicologia que tiveram sucesso em levar seus achados de heurísticas e vieses, assim como sua “teoria do prospecto” (ou perspectiva), ao campo econômico, retomando, inclusive, aspectos que se remetiam à utilidade subjetiva de Bernoulli.

Estabeleceu-se, assim, a chamada área da economia comportamental, a qual será analisada brevemente na primeira seção deste trabalho, onde se buscará apresentar suas principais ideias e estudos, fonte de inspiração e contexto no qual surgiu o paternalismo libertário. Esta abordagem será caracterizada e discutida na segunda seção para depois, na terceira seção, mostrar exemplos de algumas políticas tomadas dentro desta perspectiva. Na quarta seção procuramos traçar algumas ponderações e críticas ao paternalismo libertário e suas políticas, sem a pretensão de esgotar o debate, de forma a formularmos uma avaliação das potencialidades destas novas ferramentas para orientar e desenvolver políticas públicas.

1. ECONOMIA COMPORTAMENTAL

É importante ressaltar, inicialmente, que a economia comportamental não constitui uma abordagem totalmente nova; como mencionamos acima, ao longo da história do pensamento econômico diversos autores aproximaram a economia dos estudos psicológicos; para mencionar somente alguns autores consagrados, Adam Smith, Thorstein Veblen e John Maynard Keynes certamente se preocuparam com a fundamentação psicológica da ação dos seres humanos. Todavia, uma mudança importante ocorreria no período imediatamente posterior à Segunda Guerra Mundial, no qual George Katona e Herbert Simon deram uma nova ênfase ao estudo de questões psicológicas na explicação das decisões. A abordagem que está conseguindo um maior impacto na atualidade é aquela promovida a partir dos avanços alcançados por Daniel Kahneman, Amos Tversky e outros estudiosos, constituindo a chamada (Nova) Economia Comportamental. Estes autores exploraram novos métodos e suas aplicações para a realidade, efetuando estudos que contestavam as teorias ortodoxas vigentes do comportamento econômico. Kahneman e Tversky (1984) entendiam, ainda,

que a teoria da utilidade vigente era tomada não somente como um modelo descritivo, mas também normativo, no sentido em que a teoria mainstream afirmava não apenas que os indivíduos seguiam esses princípios axiomáticos, mas também que, caso isto não ocorresse, tratava-se de um erro que o conhecimento da teoria econômica vista por eles como correta corrigiria, algo que eles vieram a contestar durante seus estudos⁴.

Kahneman e Tversky apontam, principalmente, para as chamadas heurísticas, que seriam atalhos cognitivos, ou seja, maneiras simples de tomar decisões rápidas e com informação insuficiente; segundo esses autores, estas regras de bolso em geral funcionariam (caso contrário, seriam abandonadas), mas muitas vezes acabariam resultando em erros sistemáticos no comportamento de decisão das pessoas. Eles propõem a existência de um sistema dual na mente humana para a tomada de decisões; a mente estaria composta pelo “Sistema 1” (ou automático) e pelo “Sistema 2” (ou reflexivo), que, como indicados pelos nomes, correspondem a um raciocínio mais rápido e instintivo e um outro mais lento e racional, respectivamente. Os erros sistemáticos estariam dentro do que chamam de “heurísticas e vieses” (KAHNEMAN; TVERSKY, 1974) e se remeteriam ao primeiro sistema, que, ao elaborar “atalhos mentais” para chegar a acertos rápidos perante escolhas, pode cometer erros, sendo estes, de acordo com os estudos destes autores, replicáveis, primeiramente, em laboratório, mas também na vida real; esses desvios da racionalidade poderiam ter, portanto, consequências efetivas.

Estas “heurísticas e vieses” têm importância na análise do processo de decisão do indivíduo, uma vez que demonstram, através desses erros sistemáticos, uma discrepância com os princípios axiomáticos do homem racional. Muitas vezes eles encontram-se vinculados com concepções dos indivíduos que se desviam de procedimentos estatísticos e de outros meios de cálculo racionais que seriam (ou deveriam ser) tomados perante certas decisões. Kahneman e Tversky (1974) apontam para três heurísticas, sem prejuízo da possível existência de outras: representatividade, disponibilidade e ancoragem. Todas essas heurísticas teriam sua lógica como processos envolvidos durante uma tomada de decisão, e podem ter o papel de auxiliar em respostas mais rápidas, porém, como indicado pelos experimentos dos mesmos, chegam a produzir erros sistemáticos.

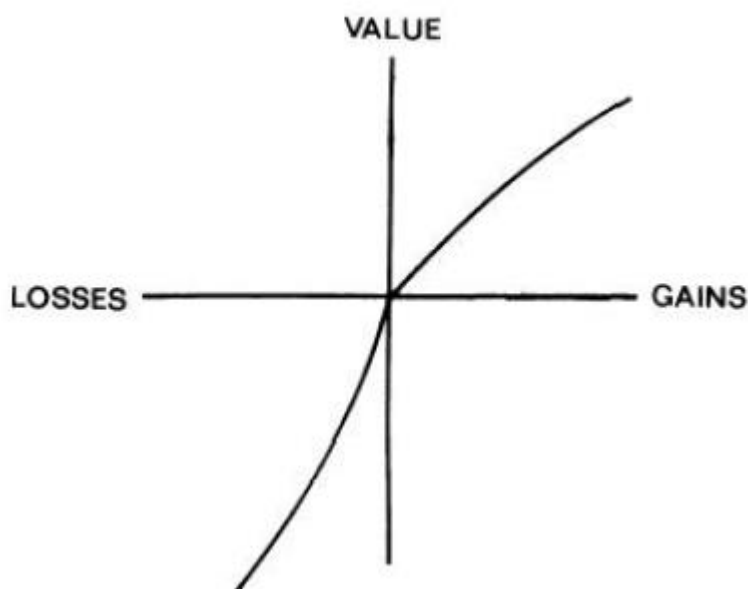
Dentro da chamada heurística da representatividade, seria observado o estabelecimento de relações entre objetos e grupos, ou então de fatos e consequências que, muitas vezes, podem não levar em conta a probabilidade real de eventos ou de um tamanho amostral, havendo ainda, efeitos relativos a contextos e experiência dos indivíduos. Este último ponto encontra-se presente, também, dentro da heurística da disponibilidade, onde o indivíduo recorre perante questões incertas às ocorrências mais chamativas que ele tenha enfrentado, algo, inclusive, que pode levar a um grande otimismo ou pessimismo de acordo com pensamento de casos bem sucedidos ou mal sucedidos. Por estes aspectos, nota-se que o contexto em que as decisões são apresentadas deve ser levado em conta, como indicam Kahneman e Tversky (1974), algo também presente dentro do fenômeno da heurística da ancoragem. Neste caso os autores enfatizam que a adoção de um ponto inicial de referência, que até pode ser um número aleatório, pode afetar estimativas e resultados em torno do mesmo.

Fica mais claro este aspecto do contexto, quando estes mesmos autores traçam a chamada teoria da perspectiva, utilizando-se, também, do efeito enquadramento (KAHNEMAN; TVERSKY,

⁴ Dando um exemplo clássico, o Dilema dos Prisioneiros mostra que os agentes chegam numa situação pior do que outra que estava ao seu alcance por seguirem uma lógica individualista e maximizadora. Todavia, muitos experimentos mostram que, replicando a situação do dilema em testes de laboratório com indivíduos reais, o comportamento cooperativo é muito frequente. A pergunta óbvia seria: o que está errado para dar essa diferença entre as previsões da teoria e o comportamento dos indivíduos reais? Para a teoria ortodoxa tradicional, a resposta é óbvia: quem coopera é irracional, mas um processo de aprendizado levaria os indivíduos a corrigirem esse “erro”.

1984), onde criticam a teoria padrão da utilidade e indicam fatores como a aversão à perda, e a propensão ao risco, mas em medidas diferentes, o que leva a domínios e curvas distintos em ambientes tomados como ganhos ou perdas.

Imagem 1 – Representação Gráfica da Teoria da Perspectiva de Kahneman e Tversky



Fonte: Heukelom (2007), p.14

Fica assim claro que existe uma sensibilidade perante à forma em que questões e decisões são apresentadas, o que é indicado pela tentativa de manter um *status quo* quando se trata de situações com ganhos (aversão ao risco), mas uma propensão ao risco quando as situações enfrentadas pelos agentes envolvem perdas potenciais. Isso representa um claro contraste com a tradição ortodoxa, que admitia a existência de pessoas com diferente nível de aceitação de riscos (o que se explicava pela presença de gostos diferentes) mas não pode admitir que pessoas mudem suas atitudes perante o risco a partir de mudanças no contexto.

Grande parte desses estudos de Kahneman e Tversky basearam-se em experimentos de laboratório, além de questionários sobre situações hipotéticas, envolvendo grupos em referência a decisões que refletiam sucessos cotidianos, como apostas e outras situações de incerteza. Este ponto é algo em comum que a economia comportamental teve, em seu início, com a economia experimental, baseando-se em experimentos de laboratório que colocariam à prova suas teorias, havendo, no caso dos achados da economia comportamental, discrepâncias com a teoria econômica padrão e o comportamento racional. Com o tempo, outros estudiosos se envolveram com estes achados e resolveram aplicar métodos distintos, como indicam Angner e Loewenstein (2007), buscando experimentos ainda mais ligados com a realidade e, enfim, estudos de campo, os quais validavam os achados do laboratório.

Heukelom (2007) aponta, ainda, que um importante patrocinador da pesquisa em economia comportamental é a “*Russell Sage Foundations*” (RSF), mantenedora de um centro de estudos, onde autores como Richard Thaler, Cass Sunstein, Colin Camerer, Matthew Rabin e George Loewenstein,

se inspiraram nas análises de Kahneman e Tversky, mas acabaram por seguir caminhos distintos, inclusive em aspectos metodológicos. É importante abordar este aspecto de acordo com o que se objetiva neste trabalho, uma vez que haveria dois principais grupos, ainda segundo Heukelom, sendo um deles mais presente no estudo das questões relativas às políticas públicas.

O primeiro, no qual se encontram os próprios Kahneman e Tversky, mas também Thaler e Sunstein, por exemplo, pensa em uma abordagem que diferencia os termos normativos e descritivos do processo de escolha, ou seja, como a teoria afirma, como os indivíduos deveriam se comportar e como eles se comportam de fato, adicionando um outro elemento, o prescritivo, onde se pensa em como políticas podem ser estabelecidas de modo a fazer com que os indivíduos se comportem de acordo com a teoria normativa. O segundo grupo, onde se encontram Camerer e Rabin, por exemplo, já pensa somente em uma distinção positiva-normativa da economia, recebendo os achados psicológicos, mas entendendo que eles devem ser usados apenas para criar teorias positivas com bom poder preditivo, mantendo uma certa distância entre os métodos da psicologia e da economia.

Fazendo um balanço da economia comportamental desde uma visão heterodoxa, devemos mencionar que as propostas da escola são completamente compatíveis com uma visão realista e, portanto, científica da conduta das pessoas. A adoção dos avanços da economia comportamental certamente seria incompatível com a ortodoxia tradicional, que apesar disso tenta incorporar algumas observações minimizando seu verdadeiro sentido, como já fizera anteriormente ao querer reduzir a incerteza keynesiana a um cálculo de risco com probabilidades conhecidas ou atribuíveis.

Quanto à noção de utilidade, devemos fazer um esclarecimento importante. Com essa noção, Kahneman, Tversky e os demais autores da economia comportamental apontam para a avaliação subjetiva da satisfação ou do bem-estar das pessoas ao fazerem determinada atividade ou ao efetuarem certa escolha. Isto certamente não significa dizer que os agentes tenham funções de utilidade definidas de acordo com a tradição neoclássica, nem implica na presença de preferências transitivas, convexas, perfeitamente diferenciáveis, estáveis, etc. E, claro, não se vincula necessariamente com uma teoria do valor baseado na utilidade.

2. *NUDGE*, ARQUITETURA DE ESCOLHA E PATERNALISMO LIBERTÁRIO

Abordamos acima os principais achados da economia comportamental, mencionando a separação proposta por Heukelom (2007) em dois grupos, para fins de análise de políticas públicas e indicando um maior viés de análise potencial para a economia comportamental em termos de políticas. O primeiro grupo estabeleceu estudos mais aprofundados, havendo, inclusive, focos de análise distintos, desde desenvolvimento, pobreza, meio-ambiente, saúde e outros. Uma abordagem que nos interessa de modo especial é a do “paternalismo libertário”, proposta por Thaler e Sunstein (2003), pensada, inclusive, em torno de outro artefato desses autores: o *nudge*, que corresponde à parte normativa, mas também prescritiva e, principalmente, à extensão da economia para a área das políticas públicas.

O chamado *nudge* é abordado por Thaler e Sunstein (2008), em um livro de nome homônimo, no qual estes autores analisam aspectos da tomada de decisão a partir de situações no cotidiano norte-americano nas quais haveria a necessidade de “empurrões” ou “cutucadas” (*nudges*) para que determinadas escolhas permitiam atingir um maior nível de bem-estar, seja em caráter privado ou mesmo coletivo. Diante disso, vão abordar áreas como a educação, saúde, meio-ambiente e dinheiro,

a partir de uma perspectiva que denominaram de “paternalismo libertário”, a qual será abordado adiante.

Entendemos que numa apresentação inicial, para muitos o *nudge* não parece uma grande novidade, e aparece simplesmente como um nome mais complicado para os incentivos, algo que qualquer escola de economia reconhece que afeta as ações das pessoas. Por exemplo, ao se bolar uma política contra o uso dos cigarros, ninguém questionaria que, além da adoção de leis específicas e da difusão dos males causados pelo tabagismo, ela se verá reforçada por multas para os que fumarem em lugares públicos. Até poderia se sugerir um prêmio, monetário ou não, para os que comprovadamente passarem certo tempo sem fumar. Isso certamente pode funcionar em muitos casos, sendo os tradicionais incentivos, impondo custos, ou oferecendo prêmios para os que agem conforme desejado. A grande novidade do *nudge* é que a escolha das opções não desejadas por quem propõe as medidas tem custos e prêmios nulos. Exemplos de *nudge*, tirados de políticas brasileiras vigentes sobre o mesmo assunto, são os de proibir a propaganda de cigarros ou o de ilustrar as caixas de cigarros com fotos que mostram as consequências do tabagismo. Neste caso, as pessoas são completamente livres para comprarem cigarros sem custos adicionais, se assim o desejarem, mas a política fornece um estímulo para que a conduta seja a desejada pelos agentes públicos, ou seja, a diminuição do consumo.

Apresentaremos também, o que os autores chamam de “arquitetura de escolhas”, a qual corresponderia ao mecanismo ao qual um indivíduo, no papel de formulador de uma situação, como, por exemplo, um *policy maker*, recorre para elaborar um ambiente de escolhas. No caso do paternalismo libertário, essa arquitetura de escolhas deve ser pensada em um âmbito de se facilitar que os indivíduos e a sociedade atinjam seus objetivos em termos de bem-estar, valendo-se dessas orientações em forma de *nudges*, mas também através de informações mais claras e que correspondam à capacidade de racionalidade limitada entendida pelos autores.

Para suas propostas para a elaboração de políticas públicas, Thaler e Sunstein (2008) utilizam os estudos de Kahneman e Tversky acerca das “heurísticas e vieses”, retomando a concepção dual de tomada de decisão (sistemas automático e reflexivo), assim como o viés da representatividade, disponibilidade e o efeito da ancoragem. E, além deste instrumental, eles incorporam outros avanços da Economia Comportamental que tinham sido feitos pelo próprio Thaler em obras anteriores (1992, 1994), tais como o excesso de otimismo, a confiança excessiva, outros aspectos do enquadramento e também o viés de “inércia” (*status quo*), o qual abordaria como os indivíduos se mantêm com algumas escolhas ruins, mesmo tendo consciência das mesmas. No caso, tanto o *nudge* quanto a arquitetura de escolhas seriam mecanismos para serem adotados por entes públicos e privados para vencer os resultados tidos como ruins, provenientes das decisões embasadas nessas heurísticas e vieses, sem, ainda, comprometer as decisões tomadas de forma deliberada por outros indivíduos.

Thaler e Sunstein (2008), ainda abordam que o *nudge* deve ser mais presente em decisões que possuem uma resposta “retardada”, ou seja, escolhas que são “difíceis, raras e oferecem pouco feedback; e aquelas cuja relação entre escolha e experiência é ambígua” (THALER; SUNSTEIN, 2008, p. 82). O que se entende, portanto, é que as medidas relativas à arquitetura de escolhas e o *nudge* devem atender decisões onde os indivíduos podem cometer erros, sem saber onde erraram e sem a possibilidade para acumular a experiência devida para uma mesma decisão, como, por exemplo, investir, adquirir um plano de previdência ou comprar uma residência, que são escolhas que indivíduos, muitas vezes, apenas tomam uma vez na vida, ainda mais levando em conta, em alguns casos, do viés do *status quo*, onde mesmo que haja a possibilidade do indivíduo mudar sua escolha, pode enfrentar uma inércia própria ou um caminho trabalhoso perante formulários, documentos e

informações. Caberia, portanto, uma atuação estatal, inclusive de forma regulatória, perante essas questões.

Em um ambiente político como o caso da realidade norte-americana, no qual atitudes paternalistas e libertárias são consideradas mutuamente excludentes, os autores conseguiram atrair a atenção do público ao definirem sua proposta como “paternalismo libertário” (Thaler e Sunstein, 2003), ao mesmo tempo em que eles enfatizavam que o termo que não deve ser considerado um oxímoro. Estes autores entendem que muitos economistas se consideram libertários por terem uma visão antipaternalista, inclusive porque possuem a crença de que o indivíduo sempre (ou quase sempre) toma suas decisões consistentemente de acordo com os seus objetivos. Como abordado acima, um dos princípios da economia comportamental é uma crítica a este pressuposto, uma vez que os indivíduos possuem diversos mecanismos que os fazem tomar decisões que nem sempre são as melhores para si ou para a vida em sociedade, de acordo com os erros sistemáticos, havendo uma necessidade, portanto, de levá-los a um caminho considerado melhor. É nesse sentido que o paternalismo libertário é proposto, de modo a indicar este caminho, mas também preservando a liberdade dos indivíduos para trilharem caminhos alternativos, uma vez que não haveria coerção, segundo estes autores.

Dessa forma, inclusive, é que Thaler e Sunstein (2008) vão falar do paternalismo libertário como uma “verdadeira terceira via”, algo que seria embasado na visão norte-americana nos termos da polarização entre democratas e republicanos quanto à adoção de medidas de regulação e também de intervenções que poderiam ou não reduzir a liberdade de indivíduos. O que estes autores vão argumentar, todavia, é que os *nudges* respeitam a liberdade individual, assim como, novamente, podem ser elaborados tanto por governos (dentro do paternalismo libertário) quanto por entes privados, podendo haver benefícios para todos os envolvidos, assim como para a sociedade como um todo, nos termos dos ganhos dessas arquiteturas de escolhas. Também resulta importante ressaltar este aspecto, pois se pode contestar o papel do governo ou do mercado (ou do setor privado) na determinação de quais escolhas seriam as mais indicadas para promover o bem-estar dos indivíduos.

Um dos principais argumentos de Thaler e Sunstein (2003) para a adoção do paternalismo libertário é de que o próprio paternalismo é inevitável; isto tornar-se-ia evidente quando o *policy maker* estabelecer a chamada escolha padrão (*default*), a qual seria um ponto de partida para certas políticas, o que envolve ainda, a arquitetura de escolhas. Em um exemplo célebre, relativo à doação de órgãos, estes e outros autores se valem do exemplo do ponto de partida *default* para indicar como a mudança entre uma opção de doação de órgãos ativa ou passiva, assim como a formulação do questionário, podem levar a maiores índices de doação de órgãos em um país, fato que pode auxiliar em um bem-estar maior para a saúde pública da sociedade (THALER; SUNSTEIN, 2008).

Ademais da questão de doação de órgãos, a determinação da opção padrão pode influenciar, por exemplo, na questão de consumo e racionamento de energia, aliando-se à questão da informação e o tratamento da mesma, dentro do aspecto de regulação. Nesse sentido, inclusive, pode-se propor uma política que teria como objetivo comparar o consumo médio de um indivíduo com os outros de seu bairro ou vizinhança, indicando as informações relevantes para saber se o mesmo estaria acima ou abaixo da média de consumo, sendo que, no primeiro caso, isto poderia fazer com que houvesse certa redução do consumo, de acordo com a opção padrão de se racionar energia.

Thaler e Sunstein (2003) entendem, ainda, que os indivíduos atuam dessa maneira, seguindo opções padrão, mas também sendo sensíveis a efeitos como o enquadramento, de acordo com a incerteza que os mesmos enfrentam no dia-a-dia, ou até mesmo de acordo com a inércia, o que as fazem manterem o ponto inicial de escolha. Então seria importante estabelecer este ponto de partida,

buscando, justamente, um ganho estabelecido, mas que respeite a liberdade do indivíduo de agir de maneira contrária, caso o mesmo queira. No caso do enquadramento, é notável que o mesmo vá existir de qualquer maneira, como no caso de gastos com o cartão de crédito nos EUA, tal como apontado por Akerlof e Shiller (2009), havendo a necessidade, portanto, de, ao menos, providenciar informação de um modo “correto” neste ambiente incerto.

Outra questão a ser debatida é que já existem políticas baseadas no paternalismo libertário em funcionamento em alguns países, como é o caso dos EUA. Segundo Thaler e Sunstein (2003), por exemplo, dentro da lei de emprego e trabalho, há aspectos relativos a manter o bem-estar de trabalhadores, de acordo com opções que os mesmos podem tomar sem o devido planejamento, assim como há a questão de proteção ao consumidor, que colocam um período de “esfriamento” para determinadas decisões, uma vez que alguns indivíduos podem tomar decisões no calor do momento, sendo influenciados por sentimentos, como no caso, por exemplo, da compra de produtos vendidos na porta de casa, ou até mesmo no caso da decisão de se divorciar.

A formulação dessas políticas, segundo estes autores, deve ser embasada, ainda, em uma relação de custo e benefício, sendo necessário observar o que é mais válido perante algumas intervenções, inclusive nos termos de definição de escolhas padrão, uma vez que deixar as coisas incertas pode levar a custos altos. Nesses termos, deve-se repensar a questão do receio de que entes governamentais realizem as determinadas escolhas, por mais que os próprios indivíduos dentro do corpo burocrático podem estar sujeitos a esses aspectos de racionalidade limitada (SUNSTEIN; THALER; JOLLS; 1998). O que se deve levar em conta são os ganhos potenciais advindos de políticas como as mencionadas acima, inclusive nos termos dos pequenos *nudges*, que possuem baixos custos e podem ter efeitos importantes (THALER, SUNSTEIN, 2008).

3. ASPECTOS E EXEMPLOS DE POLÍTICAS PÚBLICAS

3.1. Saúde Pública – Doação de órgãos

A partir do momento em que se caracteriza o paternalismo libertário, se faz importante, também, apresentar exemplos de modo a ilustrar de forma mais efetiva os seus potenciais benefícios. Sendo assim, é importante, por exemplo, abordar o caso da doação de órgãos, como já citado, o qual é um exemplo recorrente na literatura de economia comportamental e do paternalismo libertário. Além de ser abordados por autores como Thaler e Sunstein, é bem descrito por Kahneman:

Um artigo publicado em 2003 observou que o índice de doação de órgãos ficou perto de 100% na Áustria, mas foi de apenas 12% na Alemanha, ficou em 86% na Suécia, mas foi de apenas 4% na Dinamarca.

Essas enormes diferenças são um efeito de enquadramento, que é causado pelo formato da questão crítica. Os países com alto índice de doações têm um formulário do tipo ‘optar pela exclusão’, em que os indivíduos que não desejam doar devem ticar no campo apropriado. A menos que executem essa ação simples, eles são considerados doadores voluntários. Os países com baixo índice de doação não possuem formulário desse tipo: a pessoa deve ticar num campo para se tornar um doador. Isso é tudo. A melhor forma

isolada de prever se a pessoa irá ou não irá doar seus órgãos é a indicação da opção default que será adotada sem ter de clicar em um campo. (KAHNEMAN, 2012, p. 466 – 467)

Essa citação é importante para tratar de vários aspectos de uma política típica do paternalismo libertário: primeiramente se observa o ganho efetivo, no caso, traduzido pelo aumento do índice de doação de órgãos nos países que optam por este tipo de política, algo que tem implicações para a sociedade; também se nota a questão da manutenção da liberdade, pois os indivíduos que não desejam realizar a doação de órgãos podem simplesmente optar por sair do processo; a terceira implicação, também importante, é a questão da “opção *default*”, que não somente indicaria essa tendência paternalista, mas que também pode ter outra implicação mais subjetiva: a de certo “constrangimento moral”, provocada por uma influência social, como descrita por Sunstein (2013).

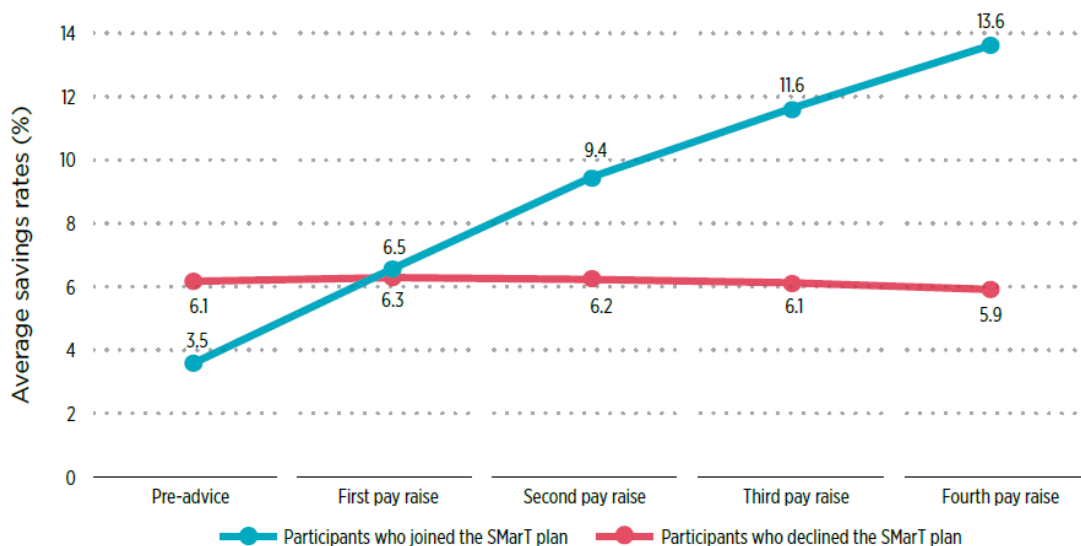
O artigo original que aborda o caso da doação de órgãos, de Johnson e Goldstein (2003), ainda aponta para os custos físicos, cognitivos e até mesmo emocionais envolvidos perante uma escolha padrão (*default*), indicando a importância da mesma, mas também o esforço que alguns indivíduos teriam de enfrentar para mudar seu status de doador. Por mais que isso implique que muitas pessoas podem se tornar doadores, mesmo desejando não ser, o que pode ser algo de caráter coercitivo, no caso do artigo publicado há a argumentação de que as pesquisas realizadas indicaram uma propensão da população norte-americana em ser favorável à doação, o que corresponderia a uma vontade pública, além do fato, já citado, dos indivíduos ainda serem livres para optarem em não serem doadores.

3.2. Poupança e Finanças Pessoais

Akerlof e Shiller (2009) apontam também outra área importante onde se pode aliar os estudos da economia comportamental, poucos gastos e ganhos significativos em termos públicos: a poupança. Os autores indicam, por exemplo, como se deu toda uma política com o objetivo de se estimular reservas na China, fato que acarretou em uma ampla participação da poupança no PIB. Este modelo, segundo Akerlof e Shiller, foi inspirado por Cingapura, país que implementou uma política de poupança análoga a um caso célebre da economia comportamental, o “Save More Tomorrow” de Benartzi e Thaler (2004), mas com escolhas promovidas pelo governo, o que acarretou em taxas de poupança de 50% por décadas no país.

O programa “Save More Tomorrow” (ou plano SMarT), no caso, foi planejado por estes autores dentro do contexto norte-americano, onde há de se escolher, de forma ativa, entre planos do chamado 401(k). Benartzi e Thaler (2004), porém, constataram que muitos funcionários de uma empresa tinham vontade de poupar, mas não sabiam, exatamente, a quantia ideal, sendo que também muitos falhavam em enxergar o impacto dessas decisões quanto ao futuro, nos termos de um bem-estar na aposentadoria, portanto falhando em escolher um desses planos de forma adequada. Sendo assim, estes autores desenharam um programa que colocava um grupo de empregados de uma empresa como signatários automáticos de um plano de poupança, onde os mesmos poderiam sair quando quisessem, sendo que ainda haveria um aumento automático da porcentagem do valor que seria poupado em decorrência dos aumentos salariais reais que viriam a ocorrer. O objetivo desse desenho de programa foi evitar, por exemplo, a procrastinação perante a vontade de se poupar, assim como a falta de planejamento no caso das mudanças perante o aumento salarial, mas ainda mantendo a liberdade do indivíduo quanto à decisão de se poupar.

Imagem 2 – Taxa de poupança média – Programa “Save More Tomorrow”



Fonte: World Bank (2015), p. 119

Cabe falar que houve um aumento significativo no nível de poupança, de 3,5% para 13,6%, como indicado pela imagem 2, algo que reforça um desvio da teoria econômica tradicional, que, segundo Akerlof e Shiller (2009), apenas compreende que o ato de poupar se realiza através de um pensamento racional onde se pesa a possibilidade de gastar um dólar a mais agora ou poupá-lo para o amanhã, considerando os ganhos que você teria com essa ação e a busca por um equilíbrio. A teoria padrão também não leva em consideração, por exemplo, que as pessoas têm comportamentos não tão racionais e podem falhar em realizar esses cálculos e atingir este tal equilíbrio. Outro aspecto interessante é que o caso chinês indica que o estímulo externo também causa um efeito significativo, no caso citado, traduzido por propagandas nacionalistas que estimularam a poupança, algo que ocorre de forma contrária nos EUA, onde o consumo é mais estimulado, assim como, por exemplo, o uso do cartão de crédito, questões que caem, inclusive, no aspecto de enquadramento (*framing*).

3.3. Iniciativas embasadas na promoção de informação

Ainda sobre a questão de cartões de crédito, por exemplo, mas também em outras questões que envolvem preços complexos, falta de transparência e até mesmo incompreensibilidade de informações e taxas e, portanto, que tornam difíceis as decisões dos indivíduos, Thaler e Sunstein (2008) abordam uma possível vertente de regulamentação, baseada nos estudos da economia comportamental, chamada de RECAP (Registre, Examine e Compare Alternativas de Preço). Dentro dessa política, os autores entendem que o governo não regulamentaria os preços e serviços, mas sim as práticas de divulgação dos mesmos, objetivando informar os indivíduos da maneira mais clara possível, mas também de uma forma homologada, fazendo com que o formato seja algo generalizado, mesmo havendo diferenças entre as prestadoras de serviços. Essa iniciativa do RECAP salienta outro aspecto essencial de políticas no viés da economia comportamental, onde a informação e como a mesma é apresentada se tornam fundamentais para que os indivíduos consigam realizar suas decisões

atingindo seu bem-estar, inclusive sendo menos vulneráveis aos erros derivados das heurísticas e vieses.

Thaler e Sunstein (2008) ainda apontam que uma arquitetura de escolhas efetiva deve trazer, para além de um ponto de partida embasado em escolhas padrões, o atendimento a esta demanda em se atingir um bem-estar (chamado de mapeamento, pelos autores). Deve-se, ainda, se esperar erros dos indivíduos, sendo necessário fornecer *feedback* para que os mesmos entendam onde erraram ou acertaram, de modo a possuir um aprendizado. Nesses últimos aspectos, a abordagem da informação e o tratamento da mesma, buscando se utilizar do efeito enquadramento de uma forma positiva (salientando ganhos, contextos positivos e ressaltando informações importantes), pode ser utilizada juntamente para se reforçar incentivos perante escolhas, medida já utilizada por entes públicos e privados para direcionar os indivíduos quanto a algumas decisões.

A questão da informação e como a mesma é apresentada e trabalhada na economia comportamental, ainda pode assumir outro papel: a de mensagens normativas, como apontada pelo artigo de um grupo de psicólogos de universidades norte-americanas. Segundo este estudo, uma mensagem normativa a qual detalha o consumo médio de energia de uma residência e do seu bairro, com o objetivo de se estabelecer um comparativo, pode levar a um aumento da conservação de energia (SCHULTZ et al., 2007), desde que acompanhada de outro tipo de mensagem, a qual também indicaria, no caso, se o consumo de energia era “aprovado” ou “desaprovado”, traduzido por um *emoticon* feliz ou triste, consecutivamente. Os autores apontam que a diminuição do consumo de energia providenciaria um ganho financeiro privado, mesmo com implicações públicas, muitas vezes, mas que também pode levar a outros estudos análogos para diferentes áreas, o que acarretaria em ganhos de maior caráter público.

Ao passo em que este estudo indicaria uma área potencial para se atingir objetivos de ganhos em bem-estar social, através de algo embasado em informações, fornecimento de *feedback*, normas sociais e outras questões de caráter relativo à economia comportamental, um outro estudo, realizado por dois economistas americanos, indica que essas medidas relativas a *nudges* perante a conservação de energia pode não ser tão efetivo quanto o indicado. Costa e Kahn (2010), no contexto norte-americano, indicam que esses efeitos de providenciar informação e *feedback* embasados no consumo médio de energia do indivíduo e seus próximos é mais efetivo quando se trata de pessoas liberais ou com consciência ambiental, sendo que aqueles que tem propensão a serem mais conservadores, recusam-se a receber as informações ou são menos abertos às mesmas. Isso indicaria que o efeito deste *nudge* seria limitado e deve ser mais estudado.

4. CRÍTICAS E PONDERAÇÕES SOBRE O PATERNALISMO LIBERTÁRIO

Como trazido pelos exemplos acima, pode-se indicar que a perspectiva da economia comportamental, através das visões do paternalismo libertário e do *nudge* permitem trazer novos *insights* para a formulação e análise de políticas públicas. Todavia, esta visão deve ser problematizada e criticada, principalmente porque, uma vez que foi elaborada e desenvolvida majoritariamente nos países desenvolvidos, acaba por ter foco em preocupações distintas daquelas que seriam encontradas em países subdesenvolvidos e em desenvolvimento, que, muitas vezes, carecem de políticas públicas efetivas e eficientes para o bem-estar da sua população.

Nesse sentido, até mesmo os exemplos trazidos neste trabalho, relativos à doação de órgãos, aumento da poupança e a utilização e tratamento da informação de modo a orientar os indivíduos a tomarem melhores decisões, podem ser classificados como problemas “menores”, que não correspondem a situações de carência maiores, nos termos, por exemplo, de distribuição de renda, implementação de saneamento básico, acesso à educação e outras necessidades que dizem respeito a maior parte dos países subdesenvolvidos e em desenvolvimento, que tem uma propensão maior à desigualdade. Nesse sentido, pode-se estabelecer uma relação com a tese de Selinger e Whyte (2012) de que os *nudges* não poderiam resolver problemas complexos, algo que estes autores avaliaram de acordo com o estudo de Adam Burgess, o qual analisa a situação da Grã-Bretanha, que colocou em prática uma unidade de *nudge* (“Behavioral Insight Team”) e buscou implementar, por exemplo, *nudges* em prol de estilos de vida mais saudáveis.

Burgess (2012) afirma que a realidade social é algo muito mais complexo, assim como as situações de resolução de certos problemas, citando que a abordagem da economia comportamental não leva questões como os “valores” do indivíduo, onde o “bem-estar” pode não corresponder à “felicidade”. Selinger e Whyte (2012) abordam que o *nudge* somente pode ser encarado como uma forma emergente e emergencial de lei de regulação branda, tendo em vista que seus efeitos e abrangência são limitados, o que acarretaria em uma negativa acerca da proposição de Thaler e Sunstein (2008) de que o paternalismo libertário se componha como uma “terceira via”, uma vez que as políticas de arquitetura de escolhas e do *nudge* correspondem mais a questões pontuais e não a uma forma que se estabeleceria, de fato, entre um intervencionismo estatal e normas dirigidas pelo mercado.

Por sua vez, Mongin e Cozic (2014), ao analisarem o próprio conceito do *nudge* e a perspectiva normativa, relativa ao paternalismo libertário, afirmam que os conceitos de “paternalismo” e “liberalismo” de Thaler e Sunstein são reduzidos de modo a aparentarem próximos, indicando, ainda, que a idéia de se orientar indivíduos para determinadas escolhas pode ser vista como uma manipulação, algo que entraria em conflito com a concepção de liberdade individual, não correspondente, somente, à liberdade de escolha defendida pelos autores do *nudge*. Isto pode, inclusive, estar relacionado ao argumento crítico, trazido pelos próprios Thaler e Sunstein (2008), da “*slippery slope*” (“ladeira escorregadia”), onde há um receio, por parte de alguns estudiosos e críticos, de que as orientações dentro do paternalismo libertário justifiquem intervenções cada vez mais fortes, o que também iria acarretar em prejuízo à liberdade dos indivíduos. Estes autores, porém, ressaltam a importância de analisar e até mesmo criticar suas idéias do paternalismo libertário e dos *nudges* a partir dos ganhos concretos que estas políticas podem acarretar e não a partir de possíveis consequências distorcidas.

Mongin e Cozic (2014), por sua vez, também ressaltam a importância do trabalho de Thaler e Sunstein ao introduzir conceitos e análises que podem ajudar na questão de intervenções governamentais. Nesse sentido, citam também a necessidade de se repensar os conceitos e explorá-los de forma mais eficiente, algo de essencial importância quando se trata de políticas públicas voltadas ao bem-estar da população. Assim, devem-se levar em conta os esforços de alguns estudiosos para uma abordagem da economia comportamental para o desenvolvimento e para a pobreza, como, por exemplo, Sendhil Mullainathan e Eldar Shafir que possuem estudos na área, que podem, inclusive, vir a tratar de questões mais ligadas aos interesses dos países subdesenvolvidos e em desenvolvimento.

Outro importante estudo nessa área, a qual pode colaborar com o desenvolvimento de políticas públicas mais efetivas, assim como o desenvolvimento de *nudges* que podem abordar questões mais complexas, é o relatório do Banco Mundial (World Bank, 2015), intitulado “Mind, Society and

Behavior”, o qual tem como objetivo abordar perspectivas relativas ao desenvolvimento, levando em conta os estudos que indicam os elementos “irracionais” do comportamento humano. O relatório conta com exemplos, perspectivas, implicações e resultados, aliando teoria e prática e indicando a potencialidade e importância dessas novas abordagens, relativas à economia comportamental, perante o desenvolvimento de políticas para o desenvolvimento, algo que tem muito mais peso para solucionar problemas complexos e formular políticas públicas efetivas e eficientes.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Tendo se estabelecido como uma crítica à visão axiomática do indivíduo racional encontrada na economia neoclássica, a economia comportamental desenvolveu-se num caminho de experimentos e de estudos de campo; a partir dela, foram elaboradas importantes questões teóricas, com implicações práticas também. Isso também permitiu a formulação de políticas públicas desde um ângulo diferente. Todavia, no momento em que a “nova economia comportamental” atinge cerca de quatro décadas, ainda há muito que se desenvolver, mesmo em áreas que parecem consolidadas, como é o caso relativo às políticas públicas, ao paternalismo libertário, aos *nudges* e à arquitetura de escolha.

Comprova-se isso através dos exemplos trazidos nesse trabalho, relativos à doação de órgãos e o programa “Save More Tomorrow”, entre outros, que são exemplos típicos e célebres dos estudos e estudiosos da área, mas que podem ser facilmente criticados pelo seu caráter de “emergencial” e “pequeno”. Por um lado os *nudges* constituem, na visão de Thaler e Sunstein (2008), medidas de baixo custo e grandes resultados, mas por outro esta afirmativa pode ser questionada, uma vez que há diversas críticas quanto ao alcance dessas políticas e à possibilidade de generalizá-las, além do fato de não corresponderem, como citado, a políticas públicas que atendem os interesses de uma ampla parcela de indivíduos que residem em Estados que não possuem o determinado amparo.

Em uma lógica de país desenvolvido, os *nudges* podem corresponder a situações de largo alcance, como regulação, proteção ao consumidor, questões ambientais, produção de lixo e consumo de energia. Obviamente, estas demandas também são manifestadas por vários cidadãos dos países subdesenvolvidos e em desenvolvimento, porém, deve-se pensar que há muitas áreas carentes, que deveriam ser prioritárias em termos de políticas públicas. Para esses fins, se faz necessário que se aumente os estudos da economia comportamental focalizando os países menos privilegiados, buscando atingir seus interesses, assim como ressaltar a importância de iniciativas que já vislumbram combinar desenvolvimento e economia comportamental.

Nessa perspectiva, ainda se figura muito cedo em abordar o “paternalismo libertário” como uma “terceira via” de políticas, se compondo o mesmo apenas como uma fonte para se repensar políticas, trazendo novas ferramentas de análise. Por mais, ainda, que acrescente uma perspectiva interessante de debate, ela pode ter efeitos limitados e mesmo sua definição é colocada em xeque por seus críticos. Outro motivo de ceticismo está dado por seu local de nascença, quando se considera que sua elaboração tem uma forte impronta de sua origem estadunidense, país no qual as políticas do Estado tem uma preocupação excessiva em manter a liberdade individual através de ampliação de escolhas, relegando a um segundo plano a preocupação em amparar as populações mais vulneráveis. Neste último ponto, porém, é onde políticas públicas e até mesmo perspectivas novas, como as trazidas pela economia comportamental, devem prioritariamente focar.

BIBLIOGRAFIA

AKERLOF, George A.; SHILLER, Robert J. **Animal Spirits**. Princeton: Princeton University Press, 2009.

ANGNER, Erik; LOEWENSTEIN, George. **Behavioral economics**. 2007. Disponível em: <http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=957148>, acesso em 25 de setembro de 2013.

BENARTZI, Shlomo; THALER, Richard H. **Save more tomorrow**: Using behavioral economics to increase employee saving. *Journal of Political Economics*, v. 112, n. 1, pt. 2, 2004.

BURGESS, Adam. **Nudging Healthy Lifestyles**. *European Journal of Risk Regulation*, v.1, 2012

COSTA, Dora L.; KAHN, Matthew E. **Energy Conservation "Nudges" and Environmentalist Ideology**, National Bureau of Economic Research Working Paper n. 15939, 2010.

HEUKELOM, Floris. **Kahneman and Tversky and the Origin of Behavioral Economics**. 2007. Disponível em: <http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=956887>, acesso em 29 de junho de 2014.

JOLLS, Christine. SUNSTEIN, Cass. THALER, Richard. **A Behavioral Approach to Law and Economics**. *Stanford Law Review*, v. 50. 1998.

JOHNSON, Eric J.; GOLDSTEIN, Daniel. **Do Defaults Save Lives?** *Science*, v. 302, 2003

MONGIN, Philippe; COZIC, Mikaël. **Rethinking Nudges**. Centre National de la Recherche Scientifique and HEC Paris, 2014.

SCHULTZ, Wesley P.; NOLAN, Jessica M.; CIALDINI, Robert B.; GOLDSTEIN, Noah J.; GRISKEVICIUS, Vladas. **The Constructive, Destructive and Reconstructive Power of Social Norms**. *Psychological Science*, v. 18, n. 5, 2007

SELINGER, Evan; WHYTE, Kyle. **Nudging Cannot Solve Complex Policy Problems**. European Journal of Risk Regulation, v.1, 2012. Disponível em: <<http://ssrn.com/abstract=1989466>>, acesso em 20 de outubro de 2014.

SUNSTEIN, Cass R. **Nudges.gov: Behavioral Economics and Regulation**. 2013. Disponível em: <http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2220022> , acesso em 20 de novembro de 2014.

THALER, Richard H. **The Winner's Curse: Paradoxes and Anomalies of Economic Life**. Princeton: Princeton University Press, 1992.

THALER, Richard H. **Quasi Rational Economics**. New York: Russell Sage Foundation, 1994,

THALER, Richard H.; SUNSTEIN, Cass R. **Libertarian Paternalism is not an oxymoron**. University of Chicago, John M. Olin Law & Economics Working Paper n. 185, 2003.

THALER, Richard H ; SUNSTEIN, Cass R.. **Nudge: Improving decisions about Health, Wealth and Happiness.**: Penguin Books, 2008.

TVERSKY, Amos; KAHNEMAN, Daniel. **Judgment under Uncertainty: Heuristic and Biases**. Science, New Series, v. 185, n. 4157, 1974.

TVERSKY, Amos; KAHNEMAN, Daniel. **Choices, values and frames**. American Psychologist, v. 34, 1984.

WORLD BANK. **Mind, Society and Behavior**. World Development Report, 2015.