

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL

FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS

DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS

WILLIAN BOSCHETTI ADAMCZYK

ECONOMIA COMPORTAMENTAL E PATERNALISMO LIBERTÁRIO:

uma revisão das origens e críticas ao Nudge

Porto Alegre

2013

WILLIAN BOSCHETTI ADAMCZYK

**ECONOMIA COMPORTAMENTAL E PATERNALISMO LIBERTÁRIO:
uma revisão das origens e críticas ao Nudge**

Trabalho de conclusão submetido ao Curso de Graduação em Economia, da Faculdade de Ciências Econômicas da UFRGS, como quesito parcial para obtenção do título Bacharel em Ciências Econômicas.

Orientador: Prof. Dr. Sabino da Silva Pôrto Jr.

Porto Alegre

2013

WILLIAN BOSCHETTI ADAMCZYK

ECONOMIA COMPORTAMENTAL E PATERNALISMO LIBERTÁRIO:

uma revisão das origens e críticas ao Nudge

Trabalho de conclusão submetido ao Curso de Graduação em Economia, da Faculdade de Ciências Econômicas da UFRGS, como quesito parcial para obtenção do título de Bacharel em Ciências Econômicas.

Aprovado em: Porto Alegre, _____ de _____ de 2013.

Prof. Dr. Sabino da Silva Pôrto Jr. - Orientador

UFRGS

Prof. Dr. Flavio Vasconcellos Comim

UFRGS

Prof. Dr. Ronald Otto Hillbrecht

UFRGS

AGRADECIMENTOS

O trabalho de monografia consagra uma caminhada, com momentos escuros e sinuosos, mas que realiza seu destino com a presença de pessoas a quem se dedicam esses agradecimentos. Antes de tudo, àqueles sem os quais os primeiros passos nunca seriam dados, meus pais Ricardo Miguel Adamczyk e Lucimar Maria Adamczyk, meus avós Afonso e Lurdes Boschetti e, em memória, Mecislavo e Ottilia Adamczyk.

Àqueles que são pontos de referência e inspiração, indicando e iluminando o caminho nessa jornada. Ao orientador deste trabalho Sabino Pôrto Jr., por sua dedicação e atenção, e também a Flavio Comim, Ronald Hillbrecht, Giacomo Balbinotto, Marcelo Milan, Hudson Torrent, Ildo Lautharte Jr., Daniela Tocchetto e Fábio Ostermann.

Aos amigos que estiveram presentes ao longo dessa caminhada: Denise Manfredini, Guilherme Mores, Gabriel Testolin, Henrique Rigon, Lucas Batistus, Gabriel Oro, Maurício Jaroski, Bolívar Escobar, Renan Poersch, Leonardo Brandi, Guilherme Saccomori, Thomas Rigotti.

E ainda, aos que virão a fazer parte da futuras caminhadas.

“As a libertarian at heart, when I first encountered libertarian paternalism I felt as if it was throwing me an intellectual lifeline. I wanted to like, and to be convinced by the libertarian paternalistic programme. And as I began to look into it more closely, I wanted just as strongly to resolve the problems that I began to perceive.”

(Riccardo Rebonato, 2012, p. 248)

RESUMO

Este trabalho apresenta o conceito de políticas públicas e privadas a partir do Paternalismo Libertário como formulado por Thaler e Sunstein além de exemplos ilustrativos de aplicações práticas que estão sendo feitas em diversos países: o exemplo da Cafeteria, os programas de estímulo à poupança para previdência *Save More Tomorrow*, e a aplicação de *nudges* em políticas de combate à pobreza. Serão expostos os elementos que constituem a proposta: o papel da Economia Comportamental e os vieses cognitivos sistemáticos que são alvo de *nudges*, além dos conceitos de Paternalismo e Libertarianismo utilizados pelos autores para caracterizar a proposta. Por fim, será apresentado o debate em torno das principais críticas, a possibilidade de *slippery slopes*, a sua transparência do ponto de vista da eficiência em preservar a autonomia dos indivíduos e suas possíveis implicações éticas, assim como a discussão sobre a proposta representar um oxímoro ao não estar de acordo com a ordem espontânea libertária.

Palavras-chave: Economia Comportamental, Paternalismo Libertário, Nudge, Vieses Cognitivos, Paternalismo, Libertarianismo.

Classificação JEL: D03 – Behavioral Economics; Underlying Principles

ABSTRACT

This work presents the concept of public and private policy from Libertarian Paternalism as formulated by Thaler and Sunstein, besides illustrative examples of practical applications that are being made in several countries: the example of the Cafeteria, the program of incentives to increase retirement savings as Save More Tomorrow, and the application of nudges to poverty reduction policies. There will be presented the elements that constitute the proposal: the role of Behavioral Economics and the systematic cognitive bias that are targets to nudges, such as the concepts of Paternalism and Libertarianism considered by the authors to characterize the proposal. Last but not least, the debate on the main critics, like the possibility of slippery slopes, the transparency from the point of view of preserving the individual's autonomy and its possible ethics implications, as the discussion about the proposal being considered an oxymoron for its non-alignment with the libertarian spontaneous order.

Keywords: Behavioral Economics, Libertarian Paternalism, Nudge, Cognitive Biases, Paternalism, Libertarianism.

JEL classification: D03 – Behavioral Economics; Underlying Principles

LISTA DE FIGURAS

FIGURA 1 – HOMER SIMPSON EM FÚRIA	26
GRÁFICO 1 – TEORIA DO PROSPECTO	21
QUADRO 1 – VIESES COGNITIVOS E ERROS ASSOCIADOS.....	17

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	10
1 AS ORIGENS DO NUDGE	12
1.1 A ECONOMIA COMPORTAMENTAL	12
1.1.1 Homo Economicus e Homer Economicus	13
1.1.2 Os Dois Sistemas	15
1.1.3 Os Vieses Cognitivos	17
1.1.3.1 Ancoragem	18
1.1.3.2 Disponibilidade	18
1.1.3.3 Representatividade	19
1.1.3.4 Aversão à Perda.....	20
1.1.3.5 Enquadramento	22
1.1.3.6 Efeito Dotação.....	23
1.1.3.7 Status Quo	24
1.1.3.8 Excesso de Confiança	25
1.1.3.1 Tentação	25
1.2 O PATERNALISMO.....	27
1.3 O LIBERTARIANISMO.....	29
2 O PATERNALISMO LIBERTÁRIO	33
2.1 O CONCEITO	33
2.2 PATERNALISMO LIBERTÁRIO NA PRÁTICA.....	36
2.2.1 A Cafeteria	36
2.2.2 Planos de Previdência	37
2.2.3 Nudges no Combate à Pobreza	41
3 AS CRÍTICAS AO PATERNALISMO LIBERTÁRIO	44
3.1 SLIPPERY SLOPES	44
3.2 TRANSPARÊNCIA	46
3.3 SUBSTITUIÇÕES DE ESCOLHAS.....	49
3.4 UM OXÍMORO?	52
CONSIDERAÇÕES FINAIS	55
REFERÊNCIAS	57

INTRODUÇÃO

As divergências entre liberais e defensores de algum grau de paternalismo geram um debate que se propaga pela literatura econômica através dos séculos, com fortes argumentos desde John Stuart Mill. A proposta de políticas públicas do *Nudge* tenta reconciliar essas visões consideradas antagônicas, com o intuito de agradar a ambos, buscando melhorar a vida das pessoas sem retirar suas liberdades, a um baixo custo. Essa é a promessa do Paternalismo Libertário¹ criado pelo economista Richard Thaler e pelo professor de direito Cass Sunstein.

Considerado um dos livros do ano pelas revistas *The Economist* e *Financial Times* em 2008 e figurando entre os best-sellers da *The New York Times*, o livro *Nudge: improving decisions about health, wealth and happiness* de Thaler e Sunstein (2008) apresenta a proposta dos autores, baseando-se em décadas de pesquisas de Economia Comportamental. Na proposta do *Nudge*, políticas públicas e privadas podem ser pensadas de forma a melhorar os resultados das escolhas dos indivíduos através de estímulos e de modificações no contexto, aproveitando ou corrigindo vieses cognitivos sistemáticos que em algumas situações dificultam a realização de escolhas de acordo com os verdadeiros interesses de cada pessoa.

As ideias do *Nudge* vêm ganhando popularidade entre governos ao redor do mundo, conquistando apoiadores em partidos que se situam em espectros políticos rivais. Diversos países estão aderindo gradualmente às práticas recomendadas por Thaler e Sunstein. Segundo a revista canadense *Policy Options* (Junho, 2013), o programa *Quick Enrollment* facilita a adesão à planos de previdência no Canadá, assim como o *Behavioral Insight Team* criado pelo governo britânico tem o intuito de examinar e procurar soluções nas políticas públicas através de propostas da Economia Comportamental. Também conhecido como *The Nudge Unit*, esse time conta com a consultoria de um dos autores da proposta, Richard Thaler. Nos Estados Unidos, o programa de poupança previdenciária *Save More Tomorrow* também é inspirado nos trabalhos dos autores, com Sunstein tendo ocupado o cargo de administrador do *Office of Information and Regulatory Affairs* entre 2009 e 2012.

Assim, este trabalho apresentará o conceito do Paternalismo Libertário como formulado por Thaler e Sunstein e para ilustrar, exemplos de aplicações práticas que estão sendo feitas em diversos países. Antes disso, serão expostos os elementos que constituem a proposta: o papel da Economia Comportamental e os vieses cognitivos sistemáticos que são

¹ *Libertarian Paternalism* no original de Thaler e Sunstein (2008). Tradução nossa.

alvo de *nudges*, e os conceitos de Paternalismo e Libertarianismo que são utilizados pelos autores para caracterizar a proposta. Por último, será apresentado o debate em torno das principais críticas do ponto de vista da eficiência da proposta em cumprir o que almeja e suas implicações éticas.

Para isso, propõe-se que este seja um guia introdutório para aqueles que desejam um primeiro contato com a literatura do *Nudge* e de Economia Comportamental. A metodologia utilizada para este fim se dá através da revisão bibliográfica dos principais livros e artigos dos autores formuladores da proposta, assim como de seus críticos.

1 AS ORIGENS DO NUDGE

O Paternalismo Libertário tem sua origem nas pesquisas de Economia Comportamental, a partir da qual fundamenta suas propostas de explorar e corrigir as falhas cognitivas encontradas por esse campo de estudos da economia. Seus objetivos se relacionam a duas filosofias políticas, a do Paternalismo, da qual pretende promover o bem estar dos indivíduos através da melhoria do resultado de suas escolhas, e do Libertarianismo, ao estabelecer uma regra de respeito à liberdade individual e não utilização de elementos coercitivos.

Nas seguintes seções serão expostos cada um desses elementos sobre os quais está fundamentada a construção da proposta do Paternalismo Libertário.

1.1. A ECONOMIA COMPORTAMENTAL

A área de economia comportamental, ou psicologia econômica, surgida em meados da década de 1970, utiliza-se de metodologia empírica para tentar verificar o comportamento de indivíduos em situações de interação social. Os resultados do desenvolvimento dessas pesquisas levaram a questionamentos sobre a validade dos postulados de racionalidade e comportamento presentes na teoria econômica tradicional.

De forma incremental, sem buscar o rompimento com os postulados clássicos, as pesquisas em economia comportamental propuseram teorias de racionalidade alternativas, buscando adicionar explicações para as situações específicas em que a teoria econômica parecia divergir dos experimentos empíricos.

Essa abordagem busca ir além do pensamento no qual pressupostos pouco realistas, e até mesmo irreais podem ser utilizados e julgados apenas pelo seu poder preditivo. Apesar de acreditar que o teste final de uma teoria deva ser a precisão de suas previsões, “[...] nós também acreditamos que, *ceteris paribus*, melhores previsões podem resultar de teorias com premissas mais realistas.” (CAMERER; LOEWENSTEIN, 2004, p. 2, tradução nossa)

Os métodos considerados pela economia comportamental são os mesmos utilizados em outras áreas da economia, originalmente a partir de evidências geradas por experimentos, como em ambiente controlado de laboratório ou experimentos em campo, não se limitando apenas a estes, incluindo também simulações computacionais e escaneamentos cerebrais. Para Camerer e Loewenstein (2004), economistas comportamentais são metodologicamente

ecléticos, definindo a si mesmos não em termos da metodologia pela qual trabalham, mas sim da busca da aplicação de *insights* psicológicos à economia.

Assim, a visão da economia comportamental não sugere que o comportamento dos agentes seja randômico ou impossível de ser previsto, mas que esse comportamento pode ser sistemático e possível de ser modelado com sucesso.

Segundo os autores, experimentos econômicos costumam utilizar “*stationary replication*”, no qual a mesma tarefa é repetida n vezes para que se possam observar e tirar conclusões a partir de possíveis equilíbrios. Esse tipo de convergência pode ser interessante para a economia, mas o interesse maior dos economistas comportamentais é o de observar aspectos da vida econômica que se reproduzem poucas vezes, representados apenas nos primeiros períodos de algum experimento. Esses aspectos são decisões sobre casamento, educação, aquisição de bens duráveis de grande valor, como casas, e investimentos, ou seja, grandes escolhas que as pessoas costumam realizar com menor frequência.

Segundo Jolls et al. (1998) a economia comportamental pretende desempenhar três papéis distintos: o papel positivo, o prescritivo e o normativo. Explicar os efeitos das políticas públicas sobre a sociedade, ressaltando os prós e contras advindos da implementação de medidas socioeconômicas, formulando assim uma avaliação de custo-benefício é a função do papel positivo. Por papel prescritivo entende-se a recomendação de leis e políticas a serem implementadas para atingir determinados fins. A discussão sobre os fins a serem perseguidos é a função para a qual o papel normativo da economia comportamental se destina.

A partir das divergências entre os resultados da economia comportamental e o modelo de decisão racional tradicional, os comportamentos que não estão de acordo com o modelo de decisão estabelecido começam a ser organizados e fomenta-se o debate em torno da racionalidade dos agentes ao tomar decisões. A caracterização dos indivíduos como Homo Economicus ou Homer Economicus representa duas formas diversas de abordagem e tentativa de modelagem do comportamento humano.

1.1.1. HOMO ECONOMICUS E HOMER ECONOMICUS

A teoria de decisão tradicional entende o comportamento humano como uma versão simplificada da realidade, através de um modelo de racionalidade que utiliza axiomas básicos que permitem a generalização e instrumentalização da teoria. A economia comportamental

trabalha fora do padrão de decisão racional tradicional, trazendo atenção para elementos que parecem não estar de acordo com esse modelo, buscando integrá-los a complementar a teoria.

O modelo de decisão racional tradicional é chamado de BPC (*beliefs, preferences and constraints*), que segundo Gintis (2009) tem origem nas pesquisas do século XVIII, de Jeremy Bentham e Cesare Beccaria. O papel da consistência das preferências é o mais requer mais atenção no modelo, segundo o qual podemos caracterizar um agente como racional.

De acordo com Gintis (2009), para considerarmos que há consistência nas preferências, deve-se satisfazer a três condições: a completude, transitividade e independência entre as alternativas irrelevantes. A completude das preferências implica na reflexividade e possibilidade de comparação das preferências. A transitividade é responsável pelo ordenamento das cestas, logicamente, se uma pessoa prefere a cesta A à B e prefere B à C, logo ele tem preferência de A sobre C. A condição da independência entre as alternativas irrelevantes significa que a atratividade relativa entre duas alternativas não depende de outras escolhas disponíveis para o indivíduo.

Quando as preferências obedecerem aos três requisitos, podemos dizer que elas são consistentes. Se forem consideradas consistentes, sempre haverá uma função de preferência na qual o indivíduo se comportará como se estivesse maximizando a função da qual estará restrito a escolher. Dessa forma, pode-se dizer que o indivíduo é um agente racional.

Ainda segundo Gintis (2009), ser racional não significa necessariamente ser auto interessado ou egoísta. Não há nada de irracional em um comportamento que se importa com os outros, que acredita em justiça, ou que se sacrifica por um ideal social. Se os humanos não se comportam de acordo com o prescrito pela teoria de decisão racional, não necessariamente podem ser considerados irracionais. Eles podem estar apresentando problemas de informação imperfeita, por mal informação ou ignorância.

O ser humano racional, logo com preferências consistentes também é conhecido como *Homo Economicus*. Em contraste com a figura do *Homo Economicus*, Thaler e Sunstein (2008) chamam o sujeito que incorre em falhas de racionalidade sistemáticas, anedoticamente de *Homer Economicus*, em alusão ao famoso personagem da série de televisão “Os Simpsons”, cujo apelo humorístico deriva justamente da violação sistemática das premissas do modelo de decisão tradicional.

Homer Economicus é apresentado pelos autores da economia comportamental como uma analogia mais próxima do ser humano real, apresentando sistematicamente agências como “falhas” de comportamento que resultam em racionalidade limitada, força de vontade limitada. Essas falhas de comportamento podem dificultar para o indivíduo a promoção de seus interesses na direção de seu próprio bem estar.

A força de vontade limitada é apresentada quando uma pessoa age de forma contraditória com seus interesses de longo prazo. A não resistência a vícios reconhecidos pela própria pessoa como prejudiciais a suas intenções são efeitos dessa limitação. A procrastinação deriva da força de vontade limitada, causando uma postergação na ação, gerando atrasos e acúmulos de tarefas, muito comum no cotidiano contemporâneo.

Os comportamentos contraditórios que não atendem aos requisitos da racionalidade da teoria econômica tradicional começaram a ser agrupados em uma teoria de dualidade do funcionamento cognitivo.

Kahneman (2011) introduz uma forma de pensar no processo cognitivo através de dois sistemas complementares. O Sistema 2, capaz de raciocinar com maior precisão mas de forma lenta, e o Sistema 1, que toma decisões rápidas e intuitivas. Apesar de sua ação complementar na maioria das situações, a impulsividade do Sistema 1 pode induzir o cérebro a vieses em algumas decisões. Dessa forma, Thaler e Sunstein (2008) estabelecem a distinção entre o *Homo Economicus* sempre racional, representado pelo Sistema 2, e o *Homer Economicus*, representado pelo Sistema 1, sujeito a falhas cognitivas sistemáticas.

As próximas seções visam explicar em maior profundidade a distinção entre os dois sistemas e as falhas cognitivas que podem ser causadas cotidianamente em sua interação.

1.1.2. OS DOIS SISTEMAS

No livro *Thinking, Fast and Slow* de Daniel Kahneman (2011), os resultados de décadas de pesquisa em economia comportamental, que lhe renderam o Prêmio Nobel de Ciências Econômicas de 2002, são reunidos. O autor sistematiza as falhas cognitivas encontradas no processo decisório utilizando uma analogia de dois sistemas de funcionamento da mente, o Sistema 1 e o Sistema 2. Cada sistema não possui uma localização específica no cérebro humano, mas imaginar a divisão auxilia no entendimento do papel de cada sistema e as falhas cognitivas originadas de sua interação em situações específicas.

O Sistema 1 é rápido e intuitivo, fundamental para decisões de risco ou de sobrevivência. É chamado de Sistema Automático por Thaler e Sunstein (2008), sendo o responsável pelas decisões imediatas não sujeitas ao trabalho de pensar de forma mais calma e atenta. Pode executar diversas tarefas simultaneamente, como permitir que a pessoa dirija e converse, ou veja TV e coma ao mesmo tempo. É caracterizado como um sistema incontrolável e inconsciente, despertando e sobrepondo-se ao funcionamento do Sistema 2 quando a pessoa recebe algum estímulo significativo. Trabalha de maneira basicamente associativa e que não despende esforço para sua ativação e utilização.

O Sistema 1 pode ter suas funcionalidades aprimoradas através da prática e repetição. Novas habilidades podem ser assimiladas ao sistema para que essas ações se tornem rápidas e intuitivas. Isso acontece com pessoas que se tornam verdadeiramente bilíngues, adquirem experiência com anos de direção, que dominaram a habilidade de tocar algum instrumento musical, entre outras habilidades que se tornam automáticas com treino e dedicação.

O Sistema 2 é acessado somente com a focalização da atenção sobre a tarefa a ser executada, necessitando considerável esforço e capacidade de manutenção da concentração. Thaler e Sunstein (2008) o denominam de Sistema Reflexivo, caracterizando-o como controlado, dedutivo, autoconsciente e consideravelmente mais lento que o Sistema 1. É utilizado quando uma pessoa se depara com uma questão que não está acostumada a resolver, como calcular o resultado de 13 vezes 15. O Sistema 2, quando acionado, é responsável por revisar a resposta intuitiva do Sistema 1, criar novas regras e abordagens para o problema de maneira mais acurada.

O pequeno teste a seguir, de Thaler e Sunstein, pode ilustrar o funcionamento intuitivo do Sistema 1 e o eventual choque com o Sistema 2:

“Um taco e uma bola custam \$1,10 no total. O taco custa \$1 a mais que a bola. Quanto custa a bola?” (THALER; SUNSTEIN, 2009, p. 23)

Se a pessoa se dedicar a encontrar a resposta certa concentrando seus esforços e acessando o Sistema 2, poderá encontrar a resposta correta. Ou então, dado o confronto entre os dois sistemas, poderá desconfiar da segurança do Sistema 1 de entregar a resposta rapidamente. O processo de cálculo intuitivo do Sistema 1 automaticamente entrega a resposta dada pela maioria das pessoas, até mesmo universitários brilhantes: 10 centavos. Porém, se a

bola custar 10 centavos, o taco custaria R\$1,10, somando R\$1,20. A resposta correta para o problema é: a bola custa 5 centavos, o taco R\$1,05, ou seja, R\$1,10 conjuntamente.

Falhas no Sistema 1 são produto de um processo chamado por Kahneman e Tversky (1974) de “substituição heurística”. Por “heurística” é entendido o procedimento de procura de respostas a perguntas difíceis, mesmo que imperfeitas. Já a “substituição”, trata-se da troca dessas questões complicadas por versões mais simples de responder. Portanto, quando chamado a responder alguma questão, rapidamente o Sistema 1 acessa a memória em busca de uma resposta aproximada ou generalizada e a substitui pela semelhante encontrada.

Na grande maioria das situações, esse processo de substituição heurístico gera resultados corretos ou aproximações bastante úteis. Porém, em situações específicas importantes, a resposta diverge inadequadamente.

1.1.3. OS VIESES COGNITIVOS:

Os comportamentos que destoam da previsibilidade do modelo do Homo Economicus de forma sistemática, podem ser chamados de falhas ou vieses cognitivos. Esses vieses induzem o processo de julgamento a erros decisórios inconscientes, dificultando ou impossibilitando o comportamento racional.

Muitos são os vieses cognitivos detectados pela literatura de economia comportamental. Aqui analisaremos apenas os vieses sistemáticos mais relevantes para a construção de políticas públicas e suas implicações.

Quadro 1 – Vieses Cognitivos e Erros Associados

Vieses cognitivos	Erros comuns
Ancoragem	Julgamentos são influenciados por um número ou posição de referência.
Disponibilidade	Avaliação de riscos distorcida pela ocorrência ou divulgação de determinados eventos.
Representatividade	Generalização através de estereótipos distorcem probabilidades e expectativas.
Aversão à perda	Superestimação de riscos e subestimação de benefícios advindos de sua exposição.
Enquadramento	Dificuldade de julgamento de opções iguais formuladas em contextos diferentes.
Efeito dotação	Diferenças na avaliação de valor de bens relativa à dotação inicial.
<i>Status Quo</i>	Inércia frente à possibilidade de mudanças se atendo à situação presente.
Excesso de Confiança	Distorção na percepção da sua posição com relação à média e subestimação de sinistros.
Tentação	Incapacidade de resistência a estímulos e seguir planos traçados previamente.

Fonte: Elaboração própria

As subseções seguintes apresentarão em detalhe cada um dos vieses elencados no quadro anterior.

1.1.3.1. Ancoragem:

Ao analisar um rápido experimento dos autores:

“Pegue os três últimos algarismos de seu número de telefone e adicione 200. Anote o número. Agora, quando você acha que Átila, o Huno, invadiu a Europa? Foi antes ou depois daquele ano? Qual é seu melhor palpite? (Vamos dar uma dica: foi depois do nascimento de Jesus.)”. (THALER; SUNSTEIN, 2009, p. 26)

O número do celular não tem nenhuma relação com a data da invasão da Europa por Átila. Mas tem a ver com a formação do palpite. O ato de anotar ou de pensar no número do celular acrescido de 200 fez com que esse resultado agisse como uma âncora para a formação da ideia da data. Thaler e Sunstein (2009) relatam que na aplicação desse exemplo com seus alunos, as respostas dadas pelos estudantes que obtiveram resultados altos superaram em mais de 300 anos as respostas dos alunos que obtiveram âncoras baixas. A resposta correta para o exercício é o ano 411.

O efeito da ancoragem atua tanto sobre o Sistema 1, quanto sobre o Sistema 2. No caso do Sistema 2, a memória tem um papel importante. Quando o cérebro acessa a memória em busca de informações, certos números ou padrões podem estar mais disponíveis do que outros. Quando trazidos ao processamento do Sistema 2, ele inconscientemente estará viesado por essas informações oferecidas pela memória.

Segundo Kahneman (2011), a ancoragem nos ensina que mesmo que uma pessoa esteja atenta e tenha detectado a presença de uma âncora, seu julgamento estará viesado, pois já não é possível realizar o pensamento alternativo de como teria sido o julgamento antes da existência da âncora.

1.1.3.2. Disponibilidade

A heurística da disponibilidade costuma estar presente em situações de avaliação de riscos. Os julgamentos de probabilidades de eventos tendem a ser superestimados de acordo com a frequência que exemplos desses eventos se apresentam na memória. Para Thaler e Sunstein (2008), se as pessoas se recordam com mais facilidade de eventos como o ataque às torres gêmeas de 11 de Setembro, os riscos de serem vítimas de ataques aéreos ou de terrorismo costumam ser superestimados.

Os fatores de acessibilidade e saliência são importantes e estão intimamente ligados ao viés da disponibilidade. Pessoas que vivenciaram situações traumáticas recentemente são mais propensas a imaginar a recorrência da mesma situação. Vítimas de terremotos ou inundações consideram a alternativa de aderir a seguros em maior grau que antes dos eventos ou do que pessoas que não passaram pela mesma experiência.

Esse tipo de heurística pode ter efeitos negativos na condução de políticas públicas. Governantes e o público em geral estão mais propensos a advogar em favor da alocação de recursos para prevenção, ou contra determinadas políticas, com base em eventos mais recentes ou mais apresentados, avaliando erroneamente as verdadeiras probabilidades de estes eventos voltarem a acontecer.

A exibição de imagens de acidentes automobilísticos, ou a obrigatoriedade da presença de imagens que representem as doenças relacionadas ao fumo em carteiras de cigarro são exemplos de medidas que buscam aumentar o medo das pessoas com relação a estes eventos, inflando as probabilidades que costumam ser subestimadas.

1.1.3.3. Representatividade

Analisar brevemente o exemplo da heurística da representatividade será útil para o entendimento deste viés.

Pede-se aos participantes de um experimento que leiam a afirmação abaixo e classifiquem os 8 possíveis futuros para Linda em ordem de probabilidade.

“Linda tem 31 anos, é solteira, extrovertida e muito inteligente. Ela se formou em Filosofia. Quando estudante preocupava-se muito com questões de discriminação e justiça social e também participava de manifestações antinucleares”. (THALER; SUNSTEIN, 2009, p. 29)

Das alternativas apresentadas, as duas respostas cruciais eram: “Caixa de banco” e “Caixa de banco e militante do movimento feminista”. A segunda resposta foi julgada como a de maior probabilidade pela maioria das pessoas. Isso implica um erro lógico, já que não é possível que dois eventos tenham maior probabilidade que apenas um deles.

A descrição de Linda influencia as pessoas a julgarem erroneamente as probabilidades. Em algumas situações os estereótipos se mostram corretos, mas quando a similaridade e a frequência de eventos divergem, a heurística da representatividade pode levar a erros lógicos.

A necessidade do Sistema 1 de reconhecimento de padrões em situações cotidianas faz com que o cérebro tenha dificuldade em aceitar os processos randômicos, tentando sempre traçar explicações ou tendências de eventos com probabilidades diferentes das reais. Uma pessoa que joga uma moeda e obtém 3 “coroas” de forma consecutiva, tende a acreditar que a probabilidade da próxima jogada repetir o mesmo resultado seja maior do que a real, de 0,50. A confusão entre flutuações randômicas com padrões causais é causada pelo viés da representatividade e leva a erros decisórios na avaliação das probabilidades de eventos futuros.

1.1.3.4. Aversão à Perda

Segundo Kahneman (2011), os indivíduos são mais sensíveis a perdas do que a ganhos de mesma magnitude. A sugestão de que as pessoas são avessas ao risco frente uma situação de ganhos, mas apresentam comportamento propenso ao risco quando devem optar entre possíveis perdas, faz parte da chamada Teoria do Prospecto².

A Teoria do Prospecto nasceu de um questionamento experimental de Daniel Kahneman e Amos Tversky ao modelo de utilidade tradicional de Bernoulli, acusado de ser muito simplista ao ignorar três princípios do comportamento das pessoas em situações de ganhos e perdas. Os três princípios introduzidos na Teoria do Prospecto são os seguintes: a avaliação é relativa a um ponto de referência; sensibilidade decrescente a mudanças de estado de riqueza; e o princípio de aversão a perdas.

O erro central no modelo de Bernoulli foi demonstrado através dos dois problemas no seguinte exemplo de Kahneman:

“Problema 3: Em adição ao que você já possui, lhe foi dado \$1.000.

Agora é pedido que você escolha uma destas opções:

50% de chances de ganhar \$1.000 OU ganhar \$500 com certeza”.

Problema 4: Em adição ao que você já possui, lhe foi dado \$2.000.

Agora é pedido que você escolha uma destas opções:

50% de chances de perder \$1.000 OU perder \$500 com certeza”.

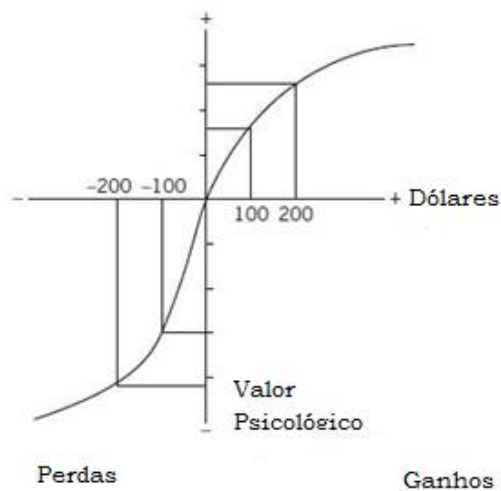
(KAHNEMAN, 2011, p. 280, tradução nossa)

² *Prospect Theory* no original de Kahneman (2011). Tradução nossa.

Nos dois casos a escolha se dá entre duas opções iguais, o que segundo o modelo de Bernoulli, indicaria comportamentos semelhantes quanto à aversão ao risco. Porém, os resultados do experimento de Kahneman (2011) indicam que na primeira escolha, a grande maioria das pessoas preferiu a opção “\$500 *for sure*”, um comportamento avesso ao risco, enquanto na segunda escolha o comportamento propenso ao risco de “50% *chance to lose* \$1,000” foi escolhido.

A comparação dos dois problemas mostra a importância de levar em conta o ponto de referência, ignorado no modelo de Bernoulli. O ponto de referência é mais alto que a riqueza atual em \$1.000 no primeiro, e em \$2.000 no segundo. Ser mais rico em \$1.500 é considerado um ganho no problema 3, mas uma perda no problema 4. Em geral, as atitudes com relação ao risco não são diferentes se o valor dado é maior ou menor, não sendo derivado da avaliação da riqueza total, mas sim com a possibilidade de ganhar ou perder. No exemplo, ganhar \$500 é mais atrativo do que perder \$500, dado que o comportamento de propensão ao risco se apresenta na situação de possível perda.

Gráfico 1 – Teoria do Prospecto



Fonte: Elaborado pelo autor, a partir de Kahneman, 2011, p. 283.

O gráfico de função de ganhos e perdas psicológicos tem um formato de S, mostrando uma diminuição de sensibilidade relativa à magnitude de ganhos e perdas. Porém, é importante notar que a curva não é simétrica. O ponto de referência está na origem. À esquerda, na área em que o indivíduo se depara com perdas, a curva é convexa e possui maior inclinação. No lado direito, os ganhos são representados por uma curva côncava de menor

inclinação. Esse comportamento de respostas a perdas mais forte que a resposta a ganhos configura o cenário de aversão a perdas.

A aversão a perdas induz a estados de inércia, nos quais as pessoas se sentem mais confortáveis ficando com o que possuem ou fazendo escolhas a minimizarem o sentimento de exposição aos riscos, mesmo quando essa exposição pode ser benéfica em promover os próprios interesses.

1.1.3.5. Enquadramento

Vieses cognitivos de enquadramento³ surgem devido à incapacidade do Sistema 1 de operar de maneira puramente lógica. Duas sentenças que são logicamente equivalentes podem ter significados e provocar reações diferentes dependendo do contexto e formulação em que são apresentadas.

No exemplo de Kahneman a seguir, os respondentes são solicitados a escolher se participariam ou não da aposta, de duas maneiras:

“Você aceitaria uma aposta que ofereça 10% de chances de ganhar \$95 e 90% de chances de perder \$5?”

Você pagaria \$5 para participar em uma loteria que ofereça 10% de chances de ganhar \$100 e 90% de chances de não ganhar nada?” (KAHNEMAN, 2011, p. 364, tradução nossa)

As duas sentenças propõe exatamente a mesma aposta, formuladas de maneiras diferentes. Como visto na seção sobre aversão a perdas, a formulação da primeira questão passa a ideia de uma perda de \$5 como resultado da aposta, associado a uma chance de 90%. A segunda é muito mais atrativa, pois formula a questão em função dos ganhos esperados, apesar deles terem somente 10% de chance de ocorrer. Isso deriva de um julgamento diferente entre um custo e uma perda, sendo entendidos de maneiras diferentes.

O apelo emocional do Sistema 1 poderia ser corrigido pelo pensamento lógico do Sistema 2, que necessita de concentração para detectar e reformular os problemas de maneiras alternativas e detectar a equivalência lógica. Por requerer esforço para entrar em funcionamento, nem sempre o Sistema 2 será dedicado a corrigir os erros do Sistema 1 quando se deparar com os delicados problemas de enquadramento.

³ *Framing* no original de Kahneman (2011).

A formulação das questões pode ter influência em áreas como a da saúde. Experimentos citados por Kahneman (2011), e Thaler e Sunstein (2008) chamam a atenção para situações nas quais o médico deve decidir entre um procedimento em que o paciente tem “10% de chances de morte” ou “90% de chances de sobrevivência”. Mesmo especialistas estão propensos a fazer seus julgamentos sob influência do viés de enquadramento, favorecendo a escolha de tratamentos descritos no segundo formato.

O enquadramento pode influenciar fortemente o resultado de uma política pública. As escolhas dependem de como as opções são redigidas e apresentadas, portanto é recomendável que as campanhas públicas sejam analisadas para verificar se o enquadramento está atuando em direção ou contra os objetivos almejados pelos *policymakers*.

1.1.3.6. Efeito Dotação

O efeito dotação aponta falhas no raciocínio da comparação de dotação de bens sobre uma curva de indiferença. No modelo de teoria de consumidor tradicional, dois pontos A e B que expressem uma combinação de bens sobre uma curva de indiferença geram o mesmo nível de utilidade. Os indivíduos seriam literalmente indiferentes entre as duas cestas quando obrigados a escolher entre elas.

O questionamento do efeito dotação a esse raciocínio é que ele não leva em consideração o ponto de referência. O ponto de referência é o *status quo*, o estado atual de riqueza, ou dotação de bens inicial do qual o indivíduo parte ao fazer suas escolhas.

Um dos méritos da Teoria do Prospecto é apontar a influência do ponto de referência, mostrando que a utilidade não depende apenas do estado atual de troca entre cestas, mas depende também da história e do enquadramento com relação a ganhos e perdas. Segundo Kahneman (2011), a representação de curvas de indiferença assume implicitamente que a utilidade é determinada inteiramente pela situação atual, sendo o passado irrelevante para a comparação entre alternativas possíveis.

Relembrando o gráfico da Teoria do Prospecto, a formulação do problema como uma perda em relação ao ponto de referência da dotação inicial, sofrerá os efeitos da aversão a perdas representadas pela curva convexa de maior inclinação, oposta a uma formulação de situação de ganhos, na qual a curva é côncava e de menor inclinação. Junto ao efeito dotação, agem os efeitos de aversão a perdas e enquadramento, resultando num forte viés do *Status Quo*.

O efeito dotação faz com que as pessoas atribuam um maior valor aos bens que já possuem. Um exemplo:

“Suponha que você possua um ingresso para um concerto de uma banda popular que esteja esgotado, que você comprou ao preço regular de \$200. Você é um ávido fã e estaria disposto a ter pago até \$500 pelo ingresso. Agora que você tem o ingresso, fica sabendo na Internet que fãs mais ricos ou desesperados estão oferecendo \$3.000. Você venderia?” (KAHNEMAN, 2011, p. 293, tradução nossa)

A reação de grande parte dos fãs é a de não vender pelo valor de \$3.000. Antes de possuir o ingresso, o valor máximo atribuído era de \$500, porém após a compra, o indivíduo passa a avaliar o ingresso num valor superior aos \$3.000 que ele poderia receber por sua venda. Com a mudança do ponto de referência para a dotação do ingresso, a sua venda representaria uma perda do bem possuído. Sob a ação da aversão a perda, a decisão de não vender é uma representação do viés do *Status Quo*.

Porém, essa situação não se apresenta caso a visão com relação ao bem seja voltada para a comercialização. Se o único propósito de adquirir ou produzir um bem for o de revendê-lo por um valor de mercado, o valor recebido representa um ganho e a concessão do bem em troca não representa uma perda. Ao comprar o mesmo ingresso, um cambista o adquire com a intenção de revendê-lo, não atribuindo sentimentos de posse que resultariam em aversão à perda desse ingresso. As situações de trocas não são apenas influenciadas pelos preços oferecidos pelos produtos, mas sim pela atitude com relação à finalidade do bem em questão.

Segundo Kahneman (2011), fazer concessões de bens é doloroso. Com exceção das situações intencionalmente comerciais, a utilidade advinda de trocas não depende apenas do estado atual de comparação entre escolhas, mas também da dotação inicial. Isso ocorre porque, além de os gostos pelos bens não serem estáveis, as desvantagens de uma mudança estão sujeitas a aversão a perda, induzindo um forte viés em favor do *Status Quo*.

1.1.3.7. Status Quo

De acordo com Thaler e Sunstein (2008), o viés do Status Quo é a inércia com relação a mudanças de escolhas feitas anteriormente ou da não realização de uma escolha. A grande maioria dos alunos senta na mesma posição na sala de aula, mesmo que isso não seja

obrigatório. Nem sempre essa escolha é feita deliberadamente, mas como resultado de uma escolha feita anteriormente que se tornou costumeira.

Esse viés é causado pela combinação de comportamentos de aversão a perdas, enquadramento e o efeito dotação, com o comportamento de indiferença ou falta de atenção. Apesar de não ser trabalhosa, muitas vezes uma escolha não é feita ou revisada pela indiferença das pessoas com relação a fazê-la. Falta de atenção, preguiça ou procrastinação são elementos que induzem a manutenção de um status quo nas escolhas feitas anteriormente.

Nas situações nas quais o viés do *Status Quo* está presente, as pessoas ficam com a opção default, ou automática. No arranjo de alternativas em políticas públicas, as escolhas default terão grande um número elevado de “adeptos” pela presença deste viés que coloca a não escolha como uma escolha presente.

1.1.3.8. Excesso de Confiança

Thaler e Sunstein (2008) colocam que o excesso de confiança é resultado de uma série de vieses que causam um otimismo exagerado, no qual as pessoas demonstram subestimar as chances de que determinados eventos possam ocorrer consigo, ou de que possuem alguma habilidade acima da média.

Quando perguntados se dirigem melhor que a média, 90% dos motoristas afirmam que estão na metade superior da curva de distribuição normal. Porém, se todos estão realmente acima da média, a média é mais elevada do que realmente percebida, logo os motoristas tendem a superestimar suas habilidades de direção, ou subestimar a habilidade dos outros motoristas, subestimando também as probabilidades de que possam se envolver em acidentes.

O efeito do otimismo também é verificado entre pessoas que subestimam a probabilidade de adquirirem doenças ou de serem atingidos por desastres naturais. Nesses casos, a exibição de exemplos de casos recentes pode minimizar o efeito do otimismo em direção ao resultado correto, um efeito do viés da disponibilidade.

1.1.3.9. Tentação

A ideia da tentação não é propriamente nova. São situações que dificultam e resultam na incapacidade de exercer o auto controle, afetando principalmente a capacidade de manter planos ou decisões tomadas previamente. Para Thaler e Sunstein (2008), seu entendimento

pela economia comportamental como uma falha cognitiva é atribuída a dois efeitos: *escolhas irrefletidas*⁴ e estados emocionais *hot and cold*.

Os papéis do Sistema 1 e 2 ficam aqui claros, colocando a atuação das situações de tentação sobre o funcionamento automático do Sistema 1, enquanto o Sistema 2 não é ativado para efetivamente repensar e tomar o controle das decisões. As escolhas irrefletidas são feitas de forma inconsciente pelo Sistema 1 por falta de dedicação e de atenção às tarefas executadas. Ao ir ao cinema, por exemplo, um hábito muito comum é comprar um saco de pipocas. Durante a exibição do filme, em que a atenção está toda concentrada na tela, as pessoas tendem a devorar compulsivamente toda a pipoca, independente do tamanho da porção. Casos semelhantes de escolhas irrefletidas podem ser encontradas em mesas de bares, com o hábito de comer batatas fritas durante uma conversa. Enquanto a atenção está focada em outras atividades, o Sistema 1 comanda os demais comportamentos como um piloto automático.

O segundo comportamento que mina o autocontrole está relacionado a estímulos emocionais. Os dois estados emocionais podem ser chamados de *hot e cold*. As situações de serenidade emocional são chamadas de estados *cold*. Planos futuros são construídos projetando esse estado emocional como constante e permanente. A influência de estados emocionais alterados é ignorada e todo o planejamento é feito como se a força de vontade fosse ilimitada, não sujeita a altos e baixos causados por situações de tentação.

Figura 1 – Homer Simpson em fúria



Fonte: Elaborado pelo autor a partir de The Simpsons S09E05 The Cartridge Family

⁴ *Mindlessness choosing* no original de Thaler e Sunstein (2008). Tradução nossa.

A cena adaptada da série de televisão Os Simpsons ilustra uma situação de influência da dualidade de estados “*hot and cold*”. Na situação, Homer Simpson vai à loja de armamentos com intenção de adquirir uma arma para si. Quando informado pelo vendedor dos procedimentos legais de cinco dias necessários para a venda da arma, Homer fica desapontado alegando que precisa da arma no exato momento. O momento de necessidade é justamente o estado emocional hot. Sob a influência da raiva e fúria, o personagem não reflete racionalmente sobre seu julgamento, podendo levar a decisões com consequências desastrosas.

Combinados os efeitos dos estados *hot and cold* e escolhas irrefletidas, surgem grandes dificuldades de resistência a comportamentos como alcoolismo, dependência química e até mesmo de criminalidade. A ineficácia de dietas, baixos níveis de poupança, falta de pontualidade, entre outros, podem ser parcialmente atribuídos aos vieses de tentação.

Thaler e Sunstein (2008) propõe que os vieses cognitivos apresentados nesse capítulo podem ser revertidos, ou explorados com o intuito de melhorar o bem estar das pessoas. Uma formulação de política pública que pensa que esses vieses prejudicam a realização das escolhas ótimas por parte de cada indivíduo, colocando dúvidas na eficiência das pessoas em promover os seus próprios interesses, abre espaço para o paternalismo, com o fim de direcionar as escolhas para os melhores resultados de bem estar a partir de uma intervenção externa.

1.2. O PATERNALISMO

O Paternalismo é definido por Dworkin (1972) como a interferência na liberdade de ação, justificada por razões de bem-estar, felicidade, necessidades, interesses ou valores em nome da pessoa que sofre a coerção. A principal premissa é a de que, em certos casos, existe uma entidade externa ao sujeito que seja capaz de saber ou agir com mais precisão na direção dos interesses elencados pelo sujeito a ser beneficiado, ou a de que os interesses escolhidos pelo sujeito não sejam os melhores para a obtenção de um nível de bem estar mais elevado.

Dentre as diferentes justificativas que são apresentadas para uma legislação, Dworkin (1972) chama a atenção para dois tipos de justificativas paternalistas diferentes, que em alguns casos podem existir de forma simultânea.

A primeira é a de paternalismo puro, no qual a justificativa utilizada é a de proteger o indivíduo de danos que possam ser causados a si mesmo. O agente beneficiado pela ação

paternalista é o mesmo que tem a sua liberdade restringida. Como exemplo, uma política de obrigatoriedade de uso de capacete para condutores de motocicletas pode ser justificada com a argumentação de proteger o condutor de riscos desconhecidos ou ignorados por ele, sob o custo de restringir a sua liberdade de andar sem o equipamento.

Na segunda, dita paternalismo impuro, um grupo ou categoria de indivíduos tem sua liberdade de ação restringida por ser a única forma de proteger o bem estar de outro grupo ou da sociedade como um todo. O autor alerta que pode se pensar que não existem casos de paternalismo impuro, dado que a mesma política pode ser justificada em termos não paternalistas alegando a proteção contra danos a terceiros.

Há diferenças caso o dano possa ser evitado ou ele é involuntário. Pode-se alegar inadequadamente que a proibição do fumo em lugares fechados, como bares ou restaurantes, seja uma política paternalista, porém nesse caso a configuração de dano depende da cooperação da vítima. A interferência paternalista não é justificada sem que exista uma reclamação ativa da vítima quando o dano pode ser evitado. Como um exemplo de dano involuntário, Dworkin (1972) fala sobre a proibição de expelir poluentes na atmosfera, já que não é possível que as pessoas que têm sua saúde ou bem estar afetados pela poluição possam evitar o dano.

Portanto, as razões para que o paternalismo impuro seja justificado devem ser mais fortes do que no primeiro caso, já que pessoas perdem parte de sua liberdade de ação em detrimento do bem estar de terceiros, sem que isso seja feito em seu próprio interesse.

Outra forma de coerção que deve ser distinguida do paternalismo são os casos nos quais a coerção é utilizada por ser o único meio plausível de alcançar algum benefício coletivo reconhecido por todos os envolvidos, que sem a compulsão geraria apenas alguns poucos benefícios individuais. O interesse coletivo é colocado acima dos interesses individuais. Dworkin (1972) provê o exemplo de legislações trabalhistas que impedem que cada trabalhador exceda a quantia de quarenta horas semanais trabalhadas. Apesar de alguns indivíduos preferirem trabalhar mais de quarenta horas, os benefícios advindos da imposição de um limite são desfrutados por todos. Sem essa limitação, os indivíduos que obteriam benefícios individuais ao trabalhar mais, fariam com que os benefícios coletivos diminuíssem. No paternalismo, a incapacidade das pessoas em reconhecer os benefícios coletivos é uma justificativa para a limitação da liberdade de ação individual.

Segundo o autor, a coerção pode ser utilizada para alcançar um bem que não é reconhecido pelas pessoas para quem o bem é promovido. É feito através de imposições de restrições nas liberdades individuais, alegando seu próprio bem estar, ou também de limitações na liberdade de terceiros que não recebem benefícios diretos para seus interesses, apenas de forma coletiva.

Assim, sendo o paternalismo uma faceta da proposta de Thaler e Sunstein (2008), o Paternalismo Libertário também deriva alguns de seus fundamentos do libertarianismo. Na próxima seção cabe uma conceituação geral e distinção dessa filosofia política.

1.3. O LIBERTARIANISMO

O libertarianismo, ou libertarismo, é uma filosofia política decorrente do liberalismo clássico. É fundamentado nos princípios de liberdade individual, liberdade política e associação voluntária, garantidos por um estado mínimo. No século XX, entre os principais defensores dessa filosofia podem ser citados Milton Friedman, Isaiah Berlin, Robert Nozick, e os economistas austríacos Ludwig von Mises e Friedrich Hayek. Ampla é a variedade de posições quanto aos princípios e ideias dentro do libertarianismo, sendo aqui necessária uma generalização dos princípios básicos para a sua caracterização.

A liberdade individual é sustentada pela soberania do indivíduo e pelo princípio da não agressão. Cada pessoa é dona de seu próprio corpo, contra o qual nenhuma outra parte estaria autorizada a um ato de violência e, no caso de sofrido algum ato de agressão, tal princípio autoriza o uso da força de forma proporcional a proteger ou retribuir o dano. Dessa forma, nenhum direito individual pode ser violado sem uma contra partida equivalente. O conceito de liberdade utilizado pelo libertarianismo é o de liberdade negativa, em oposição ao conceito de liberdade positiva, distinção feita por Isaiah Berlin em *Two Concepts of Liberty* (1958).

A liberdade política é um princípio que defende o direito de expressão e de participação política de cada indivíduo na sociedade. Uma pessoa não pode ser discriminada ou punida por um governo devido a suas ideias políticas, religiosas ou preferências sexuais. Assim como no liberalismo clássico, é supremo o princípio de *rule of law*, no qual todos são iguais perante a lei e merecedores da possibilidade de defesa através de um julgamento.

Da associação voluntária partem as defesas de um sistema econômico de livre mercado. Cada indivíduo possui o direito de associações voluntárias com outros indivíduos,

podendo estabelecer qualquer tipo de atividade, desde que mutuamente consensual. O direito de realizar trocas e estabelecer contratos alienando bens que se configurem como sua propriedade privada é garantido em uma economia de mercado baseado na associação voluntária.

Para Nozick (2011), os direitos de propriedade podem ser fundamentados no jusnaturalismo lockeano. Segundo essa linha de argumentação, um homem tem o direito natural da propriedade privada. A soberania do indivíduo implica em ser dono de si mesmo e de seu trabalho. Quando seu tempo de trabalho é disposto a modificar algum bem, ou porção de terra, não é justificável que essa propriedade seja retirada forçosamente de seu dono. Tal situação é comparável a uma situação de escravidão ou trabalho forçado, já que um terceiro expropria o trabalho aplicado ao bem. Essa linha de raciocínio é utilizada contra a moralidade da implementação de políticas redistributivas.

As políticas redistributivas são uma forma de violação da liberdade e da soberania do indivíduo. A existência de um estado é justificada desde que oferecidas compensações da tributação em forma de serviços de segurança e justiça, constituindo um estado mínimo. De acordo com Nozick (2011), as políticas redistributivas não são justificadas se os bens forem adquiridos em concordância com os princípios da Teoria da Titularidade, a seguir:

- “1. A pessoa que adquire um bem de acordo com o princípio de justiça na aquisição tem direito a esse bem.
2. A pessoa que adquire um bem, de acordo com o princípio de justiça na transferência, de outra pessoa que tem direito ao bem, tem direito a ele.
3. Ninguém tem direito a um bem exceto por meio das aplicações (repetidas) de 1 e 2.” (NOZICK, 2011, p. 193)

Primeiro, o princípio da justiça na aquisição propõe que o bem é de seu dono por direito se ele foi adquirido com recursos legitimamente seus. Segundo, a pessoa tem direito ao bem se ele foi adquirido através de um processo de troca voluntária que satisfaça o princípio de justiça na transferência. Se o bem é decorrente de um processo que satisfaça 1 e 2, o estado não deve possuir o poder de confiscar esse bem. Segundo Sandel (2010), caso os princípios não sejam satisfeitos, abre-se espaço para a discussão de alguma forma de redistribuição como compensação pelos bens ilegitimamente tomados no passado.

A oposição libertária ao paternalismo se expressa a partir da violação da soberania e liberdades individuais.

“Libertários opõem-se às leis para proteger as pessoas de machucarem a si mesmas. Leis de cinto de segurança são um bom exemplo; assim como leis de capacete para motociclistas. Mesmo que andar de motocicleta sem um capacete seja negligente, e mesmo que essas leis salvem vidas e previnam danos devastadores à saúde, libertários argumentam que essas leis violam o direito do indivíduo de decidir que riscos assumir. Enquanto nenhuma terceira parte seja atingida, e enquanto motociclistas sejam responsáveis por suas próprias contas médicas, o estado não possui o direito de ditar que riscos eles podem assumir com seus corpos e vidas.” (SANDEL, 2010, p. 60, tradução nossa)

Leis paternalistas que pretendem proteger as pessoas de decisões que podem ser tomadas por elas próprias são conflitantes com o libertarianismo. A soberania do indivíduo implica que cada um sabe o melhor para si, de forma mais adequada do que decisões influenciadas por terceiros, no caso, o estado. A intervenção não é justificada caso o comportamento não apresente riscos a terceiros.

Essa forma de pensamento é chamada de deontológica, por se preocupar exclusivamente com os fundamentos: meios e direitos. Diferentemente de abordagens consequencialistas, como paternalistas e utilitaristas, no libertarianismo as políticas não devem ser avaliadas pelas suas consequências quando violarem os princípios fundamentais. A oposição à obrigatoriedade do uso de capacete por motociclistas é uma situação na qual o princípio da soberania individual é defendido, desprezando as possíveis consequências futuras de ações desse tipo. A responsabilidade sobre o bem estar recai toda sobre o indivíduo, e pressupõe-se que ele é completamente responsável por suas ações.

Para o libertarianismo, o processo de escolha em si tem valor e deve ser considerado, apesar de seus resultados. Rebonato (2012) apresenta quatro razões, não mutuamente exclusivas, pelas quais esse processo deve ser respeitado.

De acordo com a primeira justificativa, a autonomia de decisões tem um valor intrínseco e está de alguma forma relacionada com o que faz com que uma pessoa seja “humana”. “A possibilidade de que acabemos fazendo decisões pobres é reconhecido, mas é visto como um preço a se pagar em ordem de preservar o superior ‘bem’ da autonomia.” (REBONATO, 2012, p. 227, tradução nossa)

A segunda justificativa diz que na maioria dos casos, as escolhas individuais oferecem resultados que são bons não apenas para as pessoas, mas que podem ser bons para a sociedade. Mesmo que falhas de mercado ocorram, duvida-se da capacidade de um governo

bem intencionado em lidar com as questões de forma eficiente. Deixar com que as pessoas façam o que preferirem é a melhor linha de ação a ser tomada.

A terceira justificativa elencada por Rebonato (2012) é a de que mesmo que o governo consiga solucionar uma falha de mercado como na segunda razão, não há garantias de que esse governo seja, ou permaneça bem intencionado, possivelmente capturado por interesses diversos, tentando implementar medidas em favor próprio. Frente a esse risco, a liberdade de escolha dos indivíduos é a opção mais segura.

Finalmente, a quarta razão dada pelo autor é a de que mesmo que o governo não esteja focado em promover a escolha de opções ótimas, deixar o poder nas mãos dos indivíduos, de forma descentralizada pode ser mais eficiente para a sociedade e evita riscos de empoderamento do estado.

Dessa forma, o Paternalismo Libertário está fundamentado nos elementos aqui expostos, que se relacionam para a sua construção. A essência da proposta é baseada em explorar e corrigir as falhas cognitivas encontradas pelo campo da Economia Comportamental, a partir da ideia paternalista de promover o bem estar dos indivíduos através da melhoria do resultado de suas escolhas, porém, tentando respeitar os requisitos do libertarianismo de respeito à liberdade e a não coerção.

O objetivo do próximo capítulo é o de apresentar a conceituação da proposta pelos autores, através de exemplos hipotéticos e práticos. Em capítulo posterior, serão apresentadas as críticas a essa abordagem de formulação de políticas públicas.

2 O PATERNALISMO LIBERTÁRIO

2.1. O CONCEITO

A partir dos questionamentos levantados pelos estudos no campo de Economia Comportamental, elencando falhas cognitivas que colocam em dúvida a eficiência dos agentes em fazer escolhas ótimas, Richard Thaler e Cass Sunstein (2003a) formularam uma proposta chamada de *Nudge*. Através de gentis *nudges* (“cutucões” ou ”empurrões”), essas falhas cognitivas podem ter seus efeitos revertidos e utilizados a favor de influenciar as escolhas dos indivíduos em direção a um nível de bem estar mais elevado, como felicidade, saúde ou riqueza. Podem ser formuladas tanto políticas públicas, quanto privadas que se baseiam nas ideias do *Nudge*.

Considerando a complementaridade entre Sistema 1, ou Sistema Automático (SA), e o Sistema 2, ou Sistema Reflexivo (SR), uma definição de *nudge*, a partir da perspectiva cognitiva pode ser a seguinte

“Um nudge é qualquer aspecto da arquitetura de escolha destinada a: 1) ou disparar o uso do SA induzindo-o a incorrer em um específico viés conhecido, superando o monitoramento do SR, portanto escolhendo na direção que supostamente seria aprovada pelo SR; 2) ou reduzir a ocorrência de algum viés específico conhecido ao tornar uma informação particular aparente ou visível na estrutura de escolha. Portanto, induzindo o uso do SR.” (TOCCHETTO, D. G.; JÚNIOR, S. S. P., 2011, p. 106)

Assim, o *Nudge* é uma forma de estímulo embutida na arquitetura de escolhas, induzindo a ocorrência de uma heurística ou falha cognitiva que direcione o Sistema 1 a adotar a opção que seria escolhida através do pensamento reflexivo do Sistema 2, se esse fosse acionado. O estímulo também pode ser inserido na arquitetura de escolha de forma a induzir a ativação do Sistema 2.

De acordo com Thaler e Sunstein (2003a), os questionamentos que abrem espaço para a aplicação de *nudges* são os seguintes: os agentes parecem não exibir expectativas racionais, parecem não fazer previsões de acordo com probabilidades Bayesianas; e podem possuir vieses heurísticos sistemáticos que apresentam inconsistências nas preferências dependendo da forma como elas são apresentadas. Em escolhas intertemporais, as pessoas podem exibir uma inconsistência dinâmica, preferindo muito mais o consumo presente ao consumo futuro, revelando uma falha de autocontrole.

O principal argumento daqueles que se opõe ao paternalismo se apoia na ideia de que os indivíduos são os melhores agentes a processarem informações e usá-las para a tomada de decisão, atingindo assim um maior nível de eficiência do que se essas decisões fossem determinadas por agentes externos, como o governo.

Como os indivíduos podem nem sempre exibir comportamentos plenamente racionais e eficientes, os autores argumentam que não há mais o porquê, do ponto de vista da eficiência, defendermos uma não interferência nas escolhas das pessoas, já que o indivíduo não é muito mais capacitado a fazer escolhas que aumentem seu bem estar do que outras pessoas. Segundo os autores, isso abre a porta para a proposta de políticas paternalistas.

Ademais, as influências paternalistas seriam inevitáveis. Toda arquitetura de escolha influencia as decisões do usuário por ele estar sujeito às regras de *default*, efeitos de enquadramento e ancoragem de pontos iniciais. Já que não existe uma formulação de política verdadeiramente neutra, arquitetar as escolhas de forma paternalista, com a intenção de trazer benefícios para o indivíduo é uma opção plausível.

De acordo com Thaler e Sunstein

“Em nosso entendimento, uma política conta como ‘paternalista’ se é selecionada com o objetivo de influenciar as escolhas das partes afetadas a torná-las ‘*better off*’. Nós propomos que ‘*better off*’ seja medido da forma mais objetiva o possível, e nós claramente nem sempre igualamos preferências reveladas com bem estar. Isto é, nós enfatizamos a possibilidade de que em alguns casos os indivíduos fazem escolhas inferiores, escolhas que eles mudariam se tivessem informação completa, habilidades cognitivas ilimitadas e nenhuma falta de força de vontade.” (THALER; SUNSTEIN, 2003a, p. 175, tradução nossa)

Portanto, políticas paternalistas são aquelas que promovem o bem estar de forma intencional, quando se aceita que os indivíduos não escolhem da melhor maneira possível a maximizar o próprio bem estar. Por “*better off choices*” se entende aquelas decisões que as pessoas tomariam caso não estivessem sujeitas aos vieses cognitivos. Por outro lado, na existência de informação incompleta, habilidades cognitivas limitadas e falta de força de vontade, as escolhas resultantes podem ser classificadas como “*inferior choices*”.

Esse conjunto de políticas públicas e privadas pode também ser chamado de Paternalismo Libertário. Como dito por Thaler e Sunstein (2003b), apesar de parecer um oximoro, os autores procuram justificar a justaposição dos dois termos de forma não conflitante.

O elemento *libertarian* na proposta se refere ao não uso de coerção na interferência das escolhas, colocando como condição necessária a possibilidade de escolha de uma alternativa de não participar do programa. A política deve ser sempre formulada de forma a promover o bem estar respeitando a liberdade de escolhas, sem bloquear opções ou impor custos significativamente elevados de saída ou não participação, quando a escolha do indivíduo diferir do objetivo almejado pelo formulador da política pública. Dessa forma, o paternalismo nem sempre requer o uso de coerção.

Os planejadores responsáveis pela formulação das políticas precisam de critérios para a avaliação de qual sistema de escolhas deve ser adotado. Thaler e Sunstein (2003a) sugerem que o critério tradicional é o de análise de custos e benefícios na comparação de regras possíveis. Quando o planejador possui informação suficiente e os custos da análise de custos e benefícios não excederem os benefícios esperados, essa forma de análise pode ser feita comparando a magnitude da diferença entre os ganhos em bem estar obtidos e os custos.

Por exemplo, os custos sociais de um nível de poupança baixo são muito maiores que os custos de um nível de poupança excedente no caso de decisões de poupança para a aposentadoria. Os benefícios advindos da implementação de uma política que estimule as pessoas a pouparem mais supera em muito os seus custos, argumento que serve como defesa para a proposição do programa *Save More Tomorrow*, apresentado em seção seguinte.

Em alguns casos, não será possível a avaliação direta do bem estar resultante. Mesmo que seja perguntado às pessoas qual das opções seriam preferíveis, as respostas podem ser influenciadas por vieses cognitivos, como a ancoragem, que podem tornar este método ineficaz. Nesses casos, deve-se procurar *proxies* indiretas para o bem estar.

As *proxies* indiretas a serem utilizadas devem buscar explicitar as escolhas, porém, evitando a influência dos vieses cognitivos na sua forma de expressão e mensuração. Os autores propõe que isso seja feito observando: o que a maioria escolheria se as escolhas fossem explicitamente reveladas, a abordagem que forçaria que as escolhas fossem explicitamente reveladas, ou a abordagem que minimizaria o número de pedidos de saída do programa.

Destarte, o Paternalismo Libertário tenta propor uma via intermediária, um paternalismo que promova o bem estar dos indivíduos sem retirar lhes a liberdade de escolhas.

Três situações em que o *Nudge* pode ser utilizado serão expostas para a melhor compreensão de como isso pode ser feito na prática.

2.2. PATERNALISMO LIBERTÁRIO NA PRÁTICA:

2.2.1. A Cafeteria:

O exemplo da cafeteria é utilizado para mostrar como as pessoas podem ter suas escolhas afetadas dependendo de pequenas alterações no contexto. O exemplo é exposto sob diversas configurações, aqui apresentada a versão do livro *Nudge, Improving decisions about health, wealth and happiness* de Thaler e Sunstein (2008).

Imagine uma cafeteria de escola na qual a administradora tenha conhecimento de que mudando a posição em que os alimentos são expostos nos balcões, pode-se influenciar uma mudança nas opções de consumo em até 25 por cento. A influência pode ser para o que considerarmos "melhor" ou "piores". No caso da cafeteria, a administradora deseja que o melhor seja o consumo de alimentos saudáveis ao invés de alimentos não saudáveis.

Segundo os autores, as opções de disposição dos alimentos nos mostradores são as seguintes:

1. Dispor os alimentos a trazer o melhor resultado para os alunos;
2. Dispor os alimentos de forma aleatória;
3. Arranjar os alimentos para que as crianças façam as escolhas que eles fariam por si mesmos;
4. Maximizar a saída de itens que os fornecedores estivessem dispostos a pagar uma maior recompensa;
5. Maximizar os lucros.

Para Thaler e Sunstein (2008), pensando no melhor para os frequentadores da cafeteria, a opção número 1 é a que direciona as escolhas dos consumidores para nosso objetivo de aumentar o consumo de alimentos saudáveis, apesar de podermos argumentar que esta opção é uma intrusão paternalista.

A opção 2, de organizar os alimentos de forma aleatória, pode ser vista como a opção neutra. Porém, os autores desqualificam essa escolha como neutra, pois randomizando a disposição dos alimentos podemos criar disparidades de resultados entre as escolas em que a

prática for implementada. Se uma cafeteria pode oferecer uma opção mais saudável, por que alguns alunos devem ser sujeitos a dietas menos saudáveis por aleatoriedade?

O problema da opção número 3 é o de como saber de antemão e imitar as opções dos alunos, já que a disposição dos alimentos influencia no processo decisório original. É difícil prever as escolhas resultantes uma vez que eles já estão sendo influenciados no momento da decisão.

A opção 4 é condenada pelos autores por parecer uma opção corrupta, utilizando as descobertas da economia comportamental como um novo instrumento de exploração de poder. Se os objetivos da administradora da cafeteria forem de maximizar os lucros, as opções 4 e 5 podem ser consideradas, mas o objetivo proposto é o de tornar as crianças mais saudáveis.

O objetivo do exemplo é demonstrar que uma pessoa, ou governante numa posição de *choice architect*, ou seja, responsável por organizar um contexto no qual as pessoas tomam decisões, sempre deve organizá-las de acordo com algum critério e restrição. Não existe uma formulação que evite o paternalismo, já que não existe arranjo que aumente o bem estar dos consumidores sem influenciar suas escolhas. Assim sendo, os autores aconselham a adoção da opção número 1 como possível e até mesmo desejável, pensando em otimizar o bem estar dos consumidores.

2.2.2. Planos de Previdência

A aplicação do Paternalismo Libertário ao sistema de fundos de pensão para aposentadoria é considerado um grande sucesso por seus formuladores. O objetivo é o de aumentar os índices de adesão aos sistemas de pensão privados norte americanos, nos quais o trabalhador deve optar entre uma gama de planos customizados, com taxas de poupança e formas de contribuição diversas.

Apesar de não existir um consenso sobre a quantidade adequada, os níveis mais elevados de poupança para aposentadoria são preferíveis pelos trabalhadores. Thaler e Sunstein (2008) consideram que os custos de ter poucado muito pouco supera em muito os custos de uma poupança em excesso. Caso uma pessoa salve em excesso, o pior que pode lhe acontecer é desfrutar de uma aposentadoria antecipada, enquanto um nível de poupança muito baixo pode trazer sérios comprometimentos do orçamento futuro em uma época de baixa propensão a exercer uma atividade remunerada ou de conseguir um novo emprego.

Em geral, a poupança praticada é considerada muito baixa, de um ponto de vista de governo e dos próprios trabalhadores. O excesso de confiança no futuro, uma inconsistência intertemporal de consumo ou o viés do *Status Quo* colocam dificuldade de autocontrole para a realização de uma poupança voluntária, ou adesão a um plano de previdência privado. Segundo Thaler e Sunstein (2008), nos Estados Unidos, por volta de 30% das pessoas que são aptas a aderir a um programa de previdência, não o fazem. Tipicamente, são as pessoas mais jovens, com menor educação e de menor renda as que menos aderem aos programas.

O plano de pensão mais comum funciona em um esquema de contribuições definidas, no qual o empregador paga uma porcentagem do plano escolhido pelo empregado, geralmente contribuindo com 50% do valor do plano escolhido. Dessa forma, o empregado é responsável pelo pagamento de apenas 50% de seu plano de aposentadoria, contando com a contribuição de seu empregador para a outra metade. Thaler e Sunstein (2008) citam que no Reino Unido, mesmo em um plano de pensão em que o empregador paga 100% do valor, livrando o empregado de qualquer pagamento, o nível de adesão ao plano fica em apenas 51%.

Visando aumentar os níveis de poupança, duas propostas de mudanças nos planos de pensão tradicionais são propostas: o *automatic enrollment* e o programa *Save More Tomorrow*, de Richard Thaler e Shlomo Benartzi (2004).

Os planos são muito atrativos com relação ao seu retorno futuro, porém, as baixas taxas de adesão podem ser atribuídas ao formato da inscrição. Para se beneficiar de um desses planos, o trabalhador deve ser proativo e tomar a ação de preencher um formulário declarando que deseja aderir. Parece muito simples, mas a atuação de diversos vieses leva a uma procrastinação na realização da inscrição. A opção default, nesse caso, é a opção de não aderir ao programa. Um rearranjo na opção default é uma intervenção proposta pelo Paternalismo Libertário. Um *nudge* para facilitar a adesão seria tornar a opção de entrada como default. Esse tipo de formulação parte de um esquema de *opt-in*, no qual o trabalhador deve buscar ativamente a inscrição, reformulando-o como um programa de *opt-out*, inscrevendo automaticamente o beneficiário no programa a menos que ele submeta um formulário com o pedido de cancelamento ou saída do plano.

A mudança da opção default de *opt-in* para *opt-out* pode ser feita através do *automatic enrollment*. A entrada em um plano é feita sem a necessidade de uma intervenção, sendo necessária caso se manifeste o desejo de deixar o programa. Dessa forma, nenhuma opção é bloqueada, não restringindo a liberdade do indivíduo de não participar do programa. Apenas a

forma de entrada é modificada de forma paternalista, levando a resultados expressivos nas taxas de participação.

Em um estudo sobre os efeitos do *automatic enrollment*, Choi et al. (2004) encontraram taxas de adesão muito superiores sob o efeito da proposta. Enquanto as taxas de adesão para trabalhadores que entraram na empresa antes do *automatic enrollment* ficam em torno de 20% nos três primeiros meses, e crescem lentamente, as taxas de adesão de trabalhadores com o efeito do *automatic enrollment* iniciam em torno de 40% nos três primeiros meses, saltando para 92% já no quinto mês. Nesse formato de inscrição, mais trabalhadores tendem a aderir ao programa e de forma mais rápida.

Rebonato (2012) considera que os estudos sobre a aplicação de *nudges* a planos de previdência apontam para um sucesso, no qual a mudança da opção *default* teve um efeito muito forte, na direção que os planejadores esperavam, de forma muito barata e que pode ser defendida, já que não existe uma forma “natural” ou “neutra” de influenciar as escolhas, já que o default deve ser formulado como *in* ou *out*.

Apesar dos possíveis benefícios discutidos, os planos no formato de *automatic enrollment* podem nem sempre escolher a melhor opção de poupança disponível caso a opção default seja conservadora demais, ou seja, que tenha retornos e taxas de poupança muito baixas em comparação com outros planos.

A proposta do *Save More Tomorrow* construída por Thaler e Benartzi (2004) pretende aumentar as taxas de poupança para previdência amarrando aumentos de contribuição com aumentos salariais. Os participantes são convidados a se comprometerem com graduais aumentos no percentual de economias em sincronia com aumentos salariais, descontando automaticamente da folha de pagamento os valores previamente acordados. Por exemplo, o trabalhador pode se comprometer com um aumento na porcentagem de poupança de 3% a cada vez que ele receber um aumento salarial 3% ou mais.

Dessa forma, o programa se aproveita de princípios psicológicos, que atuam contra a constituição de uma poupança, para que atuem a favor. As pessoas em geral têm mais dificuldades em implementar seus planos no presente do que projetá-los para o futuro. O papel do autocontrole no futuro é mais influente do que no momento presente. Fazer com que as pessoas planejem antecipadamente o esforço de poupança, e no momento da sua realização não necessitar de nenhuma ação facilita o cumprimento da meta de poupança. Além disso,

como a parcela da poupança é deduzida do aumento salarial, o trabalhador não vê seu salário diminuir, evitando assim um cenário do efeito de aversão à perda.

“A essência do plano é direta: pessoas se comprometem antecipadamente em alocar uma porção de seus futuros aumentos salariais em forma de poupanças de previdência. [...] Nossos principais resultados foram os seguintes: (1) A maioria das pessoas (78%) a quem foram oferecidas o plano *Save More Tomorrow* escolheram usá-lo; (2) virtualmente todo mundo (98%) que aderiram ao plano permaneceram por dois aumentos salariais, e a vasta maioria (80%) permaneceram pelo terceiro aumento salarial; e (3) as médias das taxas de poupança dos participantes do *Save More Tomorrow* aumentaram de 3,5% para 11,6% ao longo de 28 meses.” (THALER; BENARTZI, 2001 apud REBONATO, 2012, p. 70, tradução nossa)

Os resultados encontrados pelos estudos de Thaler e Benartzi (2001) sugerem a eficácia do *Save More Tomorrow* em aumentar os níveis de poupança dos trabalhadores. Das pessoas a quem foi oferecido o plano, 78% aderiram, e desses 98% permaneceram no plano por dois aumentos salariais. O grande impacto se deu sobre a taxa de poupança desses trabalhadores, aumentando de uma média de 3,5% para 11,6% em apenas 28 meses. Dos poucos trabalhadores que resolveram sair do programa, todos apenas interromperam os aumentos na taxa de poupança, sem regredir a níveis mais baixos anteriores ao programa. A principal conclusão de Thaler e Sunstein (2008) sobre as políticas que estimulam a poupança é que as taxas de adesão tendem a aumentar com a facilitação da inscrição nos programas.

O que pode ser considerado por defensores do libertarianismo como um mérito do programa é o papel limitado do governo nas políticas de previdência. Esse papel é o de basicamente se retirar do mercado e permitir que as empresas ofereçam as opções aqui descritas, sem intervenções quando se refere ao setor no privado. No setor público, o governo pode utilizar as mesmas estratégias para incentivar a poupança de seus funcionários. Diversos governos têm prestado atenção ao programa, tendo sido implantado na Nova Zelândia, onde o governo cadastrou automaticamente todos os novos funcionários públicos nos programas de previdência, no formato de *opt-out*.

As duas formas de estímulo de previdência, *automatic enrollment* e *Save More Tomorrow* podem funcionar com mais eficiência quando combinados. O *Save More Tomorrow* ainda requer que os trabalhadores procurem ativamente e preencham um formulário para entrar no programa, no formato *opt-in*, que poderia ser facilmente modificado para o formato *opt-out*, caso a adesão automática seja implementada em conjunto.

A aplicação do *nudge* pode ir além dos países desenvolvidos. As situações comerciais como a cafeteria ou de formação de planos de previdência são apenas duas formas de aplicação. Para além do já exposto, podemos mostrar intervenções pontuais em práticas cotidianas de países subdesenvolvidos, utilizando o *nudge* como ferramenta para auxiliar nos programas de alívio à pobreza.

2.2.3. Nudge no Combate à Pobreza

Considerado por muitos economistas como leitura obrigatória para aqueles que trabalham com questões de pobreza, o livro *Poor Economics, a radical rethinking of the way to fight global poverty*, de Abhijit Banerjee e Esther Duflo (2011) analisa diversos mitos e propõe intervenções para impulsionar os programas de combate à pobreza extrema. Dentre as soluções propostas, a ideia do *nudge* é utilizada em diversas situações cotidianas que poderiam melhorar as condições de saúde das pessoas.

Em muitas localidades em condições de pobreza, uma situação precária é a não presença de água encanada. A água necessária para o consumo das populações locais costuma ser retirada de reservatórios ou poços a céu aberto. É comum que estas águas estejam infectadas com bactérias ou parasitas que podem causar diarreia, colocando em risco a vida e o desenvolvimento de crianças que dependem dessas águas. Para mitigar os riscos de contaminação, a adição de cloro à água é fundamental.

O acesso à água encanada, já tratada com cloro, facilita em muito o combate da diarreia e de diversas outras doenças em regiões que possuem essa infraestrutura. Não é necessária qualquer ação adicional dos consumidores, sendo muito fácil obter uma água própria para consumo. Porém, a cobertura do saneamento e instalação de encanamentos é custosa e limitada, não chegando a muitas regiões. Dessa forma, uma maneira de tratamento se dá adicionando localmente o cloro à água retirada dos poços e reservatórios.

Segundo Banerjee e Duflo (2011), mesmo que as pessoas estejam convencidas da importância de adicionar o cloro à água, uma razão para que consumam a água sem tratamento, além dos custos do cloro, é a procrastinação, ou inconsistência temporal, causada pelos vieses cognitivos. No exemplo do livro, as pessoas de Udaipur, na Índia, retiravam seu suprimento de água de um poço local, e para ter a água tratada, deveriam ir até uma venda e comprar o cloro. A cada vez que alguém fosse beber água, deveria adicionar a quantidade certa de gotas.

Essa necessidade de ação ativa, sempre presente na atividade cotidiana de beber água fazia com que muitas pessoas não aderissem à prática. Um *nudge* adotado com sucesso pela equipe da ONG presente em Udaipur, na Índia, foi o de colocar *dispensers* de cloro junto aos poços. Quando uma pessoa fosse retirar água, bastava girar uma alavanca para que o dispositivo despejasse a quantidade correta de cloro na água, de forma gratuita. O argumento do *nudge* por trás dessa iniciativa é melhorar os resultados desejados, tornando mais fácil o possível a ação esperada, sem, no entanto, retirar a liberdade de não utilizar o dispositivo.

Nudges podem ter um efeito duplamente positivo, especialmente quando as famílias possuem dúvidas acerca dos benefícios advindos de determinadas ações. O efeito primário é o de fazer com que as pessoas efetivamente utilizem a prática proposta, o efeito secundário, é o de ajudar a convencer da importância e eficiência da solução proposta. Políticas de prevenção são boas candidatas para essa aplicação do *nudge*.

Um debate que perpassa o livro de Banerjee e Duflo (2011) se dá sobre a distribuição de mosquiteiros que protejam as pessoas dos insetos transmissores da malária. A disputa é se a utilização dos mosquiteiros é maior na forma de uma distribuição gratuita ou subsidiada, ou se vender os mosquiteiros às populações pelo preço de mercado leva a uma maior utilização.

O *nudge* da distribuição gratuita ou com grande subsídio, levou a um efeito reforçador do *nudge*, convencendo as pessoas a usar os mosquiteiros quando era percebida uma diminuição na frequência da incidência de doença sobre as crianças. A partir de um empurrão inicial, o uso se tornou costumeiro, espalhando a notícia na comunidade. Aqueles que receberam gratuitamente o primeiro mosquiteiro apresentaram maior tendência em comprar um segundo. Não apenas as pessoas que receberam o mosquiteiro foram beneficiadas. Amigos e parentes que ficaram sabendo da eficácia de seu uso passaram a comprar e utilizá-lo. “*Knowledge travels*”. (BANERJEE, DUFLO, 2011, p. 68)

Assim como as pessoas que encontram uma boa infraestrutura e boas condições de vida, pessoas que vivem em situações de precariedade e pobreza sofrem dos mesmos vieses cognitivos que limitam sua capacidade de ação, entre eles a procrastinação, *status quo*, ou desinformação. As primeiras encontram *nudges* em seu cotidiano que se tornaram imperceptíveis, como a água encanada. A extensão dos *nudges*, especialmente a essas áreas de pobreza pode ser uma forma muito barata de melhoria nas condições de vida das pessoas.

Os três exemplos distintos de aplicação das políticas de Paternalismo Libertário mostraram situações práticas já implementadas, com resultados efetivos na melhoria de bem estar das pessoas. Apesar de poderem ser consideradas como políticas paternalistas, a sua diferença está na busca da preservação da liberdade de escolha, tentando respeitar a autonomia quando essas políticas se opuserem ao desejo de participação dos indivíduos.

Essa tentativa de preservar a autonomia nem sempre é alcançada, não existindo um consenso a favor da utilização de *nudges*. No próximo capítulo, serão expostas algumas críticas tecidas contra a proposta, dos pontos de eficiência em preservar as liberdades promovendo o bem estar, e do ponto de vista ético.

3 AS CRÍTICAS AO PATERNALISMO LIBERTÁRIO

As principais críticas à proposta do Nudge serão apresentadas nesse capítulo, levando em consideração os debates e respostas de diversos autores. Serão expostos três grupos de críticas que repetidamente aparecem na literatura e se fundamentam sobre: a possibilidade de *slippery slopes*, a falta de transparência, e a possível contradição de termos.

3.1. SLIPPERY SLOPES

Antecipando as possíveis críticas e buscando responder às existentes, Thaler e Sunstein (2008) reúnem em seu livro algumas objeções ao *Nudge* sob o título de *Slippery Slopes*. Estes argumentos são construídos sobre o medo de libertários, ou outros, de que uma intervenção inicial possa desencadear um efeito de “bola de neve”, ou seja, uma crescente interferência do governo sobre as escolhas individuais.

Os argumentos de *slippery slopes* não são aplicáveis somente a um aspecto do *Nudge*. Todas as críticas podem possuir, em maior ou menor grau, um elemento *slippery* em sua fundamentação ou consequência. Esses argumentos podem ser aplicados em dimensões variadas, sendo assim, esta seção não dará conta de todas as dimensões possíveis de argumentação de *slippery slopes*, focando em sua conceituação e retomando-as nas críticas de seções posteriores.

Argumentos semelhantes são comumente encontrados em discussões democráticas cotidianas, como a discussão sobre políticas de liberalização das drogas, armas ou jogos violentos. O exemplo que Thaler e Sunstein (2008) apresentam, expõe o argumento de *slippery slope* no caso do cigarro. Com políticas de combate ao fumo, algumas nações passaram de adesivos informativos, no início, para leis muito mais agressivas de alto índice de taxaço até proibições do fumo em lugares públicos. Fumantes veem seus direitos serem restringidos gradualmente e temem que o governo chegue ao ponto de banir totalmente o cigarro.

Três respostas são apresentadas por Thaler e Sunstein (2008) para a argumentação de *slippery slopes*. A primeira diz razão ao tipo de ataque desqualificar a proposta sem examiná-la caso a caso, em profundidade. Esse tipo de argumento colocaria de lado seus méritos em detrimento de possíveis efeitos que podem não ser diretamente derivados da proposta. Os resultados efetivos em melhorar a vida das pessoas são deixados completamente de lado. Se

as aplicações do *nudge* são ingênuas ou defeituosas, os autores preferem que seus críticos as desconstruam diretamente, sem recorrer a medos e incertezas remotas.

A segunda resposta ressalta que os méritos do Paternalismo Libertário está em promover as liberdades individuais mais do que outras propostas, reduzindo a progressividade da *slippery slope*. Os autores dizem ter convicção de que sua proposta promove a liberdade ao defender baixos custos de *opt-out*, podendo estender a arquitetura de escolhas até domínios em que atualmente não é dada a possibilidade de realizar escolhas.

A terceira é fundamentada na defesa dos autores de que o paternalismo é inevitável, dado que qualquer cenário de escolha não é neutro, apresentando estímulos em direções não pensadas. Segundo eles, arquitetos de escolhas não conseguem evitar o direcionamento das escolhas, sendo então plausível influenciar o indivíduo na direção da promoção de seu próprio bem estar.

Rebonato (2012) tenta responder às defesas de Thaler e Sunstein (2008) criticando o primeiro argumento sobre o ataque ao método. O autor justifica que os ataques sejam feitos de forma geral, e não caso a caso, por Thaler e Sunstein formularem o *Nudge* como um *método* para uma nova terceira via. Ainda, o apelo para a efetividade de gerar bem estar não legitima a intervenção paternalista, pois os resultados da proposta não são suficientes para justificar seus meios. Segundo o autor, um dos pilares centrais da democracia deve ser a importância dos meios utilizados para atingir determinados resultados, e não uma justificação pelos fins em si mesmos. A presença de um consequencialismo no Paternalismo Libertário começa aqui a ser indicado e será examinado em maior detalhe em seção seguinte.

Segundo Rebonato (2012), as defesas de Thaler e Sunstein contra os argumentos de *slippery slopes* são insatisfatórias, mas também o são os argumentos atuais que tentam contrapor o *Nudge* através da existência de *slippery slopes*. O exemplo do debate sobre a legalização da maconha ilustra a falha nesse tipo de argumento. Muitas pessoas se colocam contra a legalização por acreditar que essa droga serve como porta de entrada, iniciando um processo de derrapagem até drogas mais pesadas. Porém, ao defender esse argumento, as pessoas não aplicam a mesma lógica ao cigarro. Se ela fosse completa, o fumo também seria alvo de proibição. O autor aponta que argumentos de *slippery slope* tendem a esconder um desgosto pelo primeiro passo, ou seja, excluindo do gradualismo arbitrariamente algum caso inicial para que a sua lógica seja consistente.

Ainda assim, Rebonato (2012) prefere dedicar sua atenção para uma questão que considera mais delicada. O tipo de *slippery slope* com o qual se preocupa é o uso progressivo de meios imperceptíveis de persuasão. Quanto menos visíveis forem os meios de influenciar as escolhas, mais difícil para que as pessoas abandonem a opção *default*, maiores os riscos que escolhas sejam influenciadas em direções que não coincidam com os interesses dos indivíduos, e em geral, menores serão os níveis de monitoramento possível de todo o processo.

Essa preocupação com a transparência é compartilhada por diversos autores, originando o próximo grupo de críticas e a proposta de solução através do princípio da publicidade por Thaler e Sunstein (2008).

3.2. TRANSPARÊNCIA

O segundo grupo de críticas apresentado traz preocupações quanto à transparência do *Nudge*. Como a proposta do Paternalismo Libertário explora vieses cognitivos imperceptíveis para o público alvo, o poder do governo em influenciar as decisões pode se tornar excessivo, sendo ele exercido de forma arbitrária e manipulativa sobre os interesses das pessoas. Adquirindo *expertise* na utilização de *nudges* e avançando as pesquisas nas áreas comportamentais, o governo poderia desfrutar de um poder crescente, justificando violações de liberdades individuais sob a égide do Paternalismo Libertário.

Segundo Tocchetto (2010) o desconforto com a manipulação governamental sobre o pensamento dos indivíduos pode ser exercido através de quatro processos: lavagem cerebral, imagens subliminares, propaganda e provisão de informação.

O primeiro, a técnica de lavagem cerebral, consiste na mudança de convicções e crenças de forma compulsória e inconsciente. Segundo a autora, um exemplo é o caso do filme *Clockwork Orange*, no qual um garoto extremamente violento passa por um processo em que, através de um alto número de sessões, é induzido a sempre e involuntariamente associar maus sentimentos com a violência, com o intuito de evitá-los. De forma alguma esta é uma técnica recomendada pela proposta do *Nudge*.

O segundo e o terceiro processos podem ser utilizados como *nudges* sob o pretexto de influenciarem as escolhas sem restringir as liberdades. As imagens subliminares e a propaganda são formas de direcionamento de informação que agem de formas diferentes sobre o indivíduo.

De acordo com Tocchetto (2010), a apresentação de imagens subliminares pode causar uma mudança de preferências temporária (curto prazo), mas não uma mudança nas crenças (longo prazo). Já a utilização de propaganda pode ser definida como a persuasão envolvendo ferramentas racionais e emocionais em um nível consciente. Apesar de o propósito da propaganda não ser o de nos fazer racionalmente deliberar sobre o produto ou atividade, e sim o de induzir a compra, a influência fica no nível consciente e racional, com a possibilidade de deliberação mantida. A diferença reside no nível de intromissão com o processo de julgamento, já que as mensagens subliminares atuam de forma despercebida sobre o processo de deliberação.

O quarto processo, a provisão de informação por parte das instituições públicas ou privadas é a menos invasiva, não sendo direcionado a influenciar o processo de deliberação. As informações são colocadas à disposição de forma passiva, como recursos aos quais as pessoas podem recorrer na hora de tomar alguma decisão racional, se desejarem. Pode-se dizer que na busca dessas informações as pessoas estejam completamente no controle de seu comportamento e plenamente conscientes das razões que influenciam seu julgamento.

A fim de limitar o empoderamento do governo na direção de influências subliminares, Thaler e Sunstein (2008) advogam em favor da transparência evocando o “princípio da publicidade” de John Rawls, que segue

“As partes assumem que estão escolhendo princípios para uma concepção pública de justiça. Eles supõem que todos sabem sobre esses princípios tudo que saberiam se a sua aceitação fosse resultado de um acordo. Assim a consciência geral da aceitação universal deve ter efeitos desejáveis e apoiar a estabilidade da cooperação social. [...] O ponto da condição de publicidade é que as partes avaliam concepções de justiça como reconhecidas publicamente e como constituições morais da vida social inteiramente efetivas. A condição da publicidade é claramente implícita na doutrina de Kant do imperativo categórico na medida em que nos requiere agir de acordo com princípios que um estaria disposto, como um ser racional, a eleger como lei para uma reino de fins. Ele pensou nesse reino como uma comunidade ética, assim como era, a qual possui certos princípios morais para sua constituição pública.” (RAWLS, 1971, p. 133, tradução nossa)

Para Rawls (1971), junto aos princípios da generalidade, universalidade, ordenação de conflitos e finalidade, o princípio da publicidade é colocado como condição necessária para que as decisões tomadas na “posição original” sejam consideradas dentro da justiça. De acordo com esse princípio, as partes devem avaliar as concepções de justiça, e as instituições posteriormente formuladas como universalmente e publicamente conhecidas. Assim como o resto da obra de Rawls, o princípio da publicidade é fundamentado nas obras de Kant,

colocando o imperativo categórico como elemento necessário da construção de instituições públicas. Segundo o autor, as concepções que possam funcionar bem se entendidas e seguidas por poucos ou até mesmo por todos, desde que esse fato não seja amplamente conhecido, são excluídas pela condição da publicidade.

Com o princípio da publicidade, Thaler e Sunstein (2008) traçam uma linha de um ponto limitador das interferências do governo através da utilização de propagandas ou mensagens subliminares. Dessa forma, o governo não deve poder implementar programas que não possa defender publicamente a seus próprios cidadãos. Primeiro por razões práticas, se uma política manipulativa for implementada, as acusações e vergonha a que um governo estaria exposto se o caso fosse descoberto, principalmente em um regime democrático, pode ser extremamente danoso para a imagem do governante ou partido que a implemente. Segundo, pelo respeito que um governo deve a seus cidadãos. Assim como proferir mentiras é condenável, a manipulação consiste em tratar as pessoas como instrumentos para seus próprios fins, não como fins em si mesmos, de acordo com o imperativo categórico kantiano.

Dessa forma, Thaler e Sunstein (2008) buscam excluir da proposta do Paternalismo Libertário as políticas secretas que não podem ser defendidas abertamente em público. Porém, uma nova questão pode ser formulada: Se o governo declarar previamente que estará utilizando técnicas subliminares, a condição da publicidade é atendida?

Para os autores da proposta, a utilização desse tipo de política também não é permissível devido ao seu caráter manipulador, invisível e impossível de ser detectado ou monitorado. Para responder à pergunta, Luc Bovens (2009) traça uma distinção entre “*type interference transparency*” e “*token interference transparency*”.

Por *type interference transparency* entende-se a transparência por categoria de interferência. O governo declara previamente que adotará certos tipos de mecanismos psicológicos para resolver problemas sociais, estabelecendo transparência quanto ao fato de que efetivamente utilizará certas medidas, não excluindo as subliminares. Ainda assim, Thaler e Sunstein (2008) excluem as políticas subliminares, não permitindo sua identificação como *nudges*.

A fim de fazer a diferenciação entre os *nudges* permitidos e os subliminares condenados, a *token interference transparency* é introduzida como necessária para a transparência. Esse tipo de transparência se refere a cada caso específico em que uma

subliminaridade se faz presente. Cada situação cotidiana que explora um viés cognitivo deve ser identificável como um *nudge*. Um anúncio televisivo no início do mandato declarando que o governo utilizará *nudges* (*type transparency*) é diferente de um aviso no formulário do *Save More Tomorrow* alertando que o usuário do plano está sendo influenciado para poupar mais (*token transparency*).

Assim, apenas a *type interference transparency* não é suficiente para a permissibilidade de um *nudge*, necessitando do acompanhamento da *token interference transparency*. Porém, aqui se faz presente uma possível falha da proposta, sujeito à crítica: “*The problem is that these techniques do work best in the dark.*” (BOVENS, L., 2009, p. 13).

A eficiência da exploração dos vieses cognitivos depende fortemente de sua ocultação, ou de que o sujeito não esteja consciente dos elementos especificamente desenhados para induzir sua escolha. Este é um ponto ainda sujeito a uma análise empírica, mas podemos imaginar que uma pessoa capaz de detectar a tentativa de direcionamento de sua escolha responda de forma a contornar essa influência.

Nesse caso, dada a possível ineficiência dos *nudges*, Bovens (2009) diz que autorizar o governo a utilizar políticas que requeiram apenas *type interference transparency* é similar a assinar um cheque em branco e torcer para que o poder não seja exercido de forma abusiva.

Ainda assim, Bovens (2009) defende a importância de que cada pessoa seja responsável por detectar e desmascarar algum tipo de manipulação, concedendo a um governo democrático a permissão de se engajar em determinados tipo de *nudges*, desde que, em princípio, eles sejam possíveis de serem identificados por qualquer pessoa.

Na maioria dos casos, os motivos das escolhas supostamente desejadas não podem ser identificados, muitas vezes por sua subjetividade ou pela quantidade de razões que atuam sobre uma tomada de decisão. Os problemas de reconhecimento das escolhas podem gerar uma situação de imposição externa de valores, originando a crítica de substituição de valores, por meio da imposição de escolhas e violação de autonomia, examinadas na próxima seção.

3.3. SUBSTITUIÇÃO DE ESCOLHAS

Em defesa de sua proposta, Thaler e Sunstein (2008) afirmam que o paternalismo é inevitável, dado que qualquer cenário de escolha não é neutro, apresentando estímulos em direções não pensadas. Segundo eles, arquitetos de escolhas não conseguem evitar o

direcionamento involuntário, sendo então recomendável influenciar o indivíduo na direção das escolhas que promovam seu próprio bem estar.

White (2013) não compartilha da visão de que o *Nudge* pode promover os interesses individuais cumprindo seus requisitos de respeito à liberdade, não sendo possível influenciar os indivíduos a promover seu bem estar. Segundo o autor, os dois problemas mais importantes da proposta são os seguintes: 1) não há uma maneira para um observador externo saber quais são os interesses que comandam suas escolhas; 2) não há justificativa para qualquer *policymaker* tentar direcionar a escolha de uma pessoa, mesmo que os interesses dessa pessoa sejam conhecidos, e especialmente quando os interesses promovidos são impostos pelo *policymaker*.

Para White (2013), os interesses não são fundamentados apenas em preferências, incluindo também princípios e ideais. A interpretação dos economistas comportamentais pode ser muito simplista, considerando apenas preferências. Essa simplificação pode ser útil para modelos de explicação e previsão, uma vez que relaxando as hipóteses básicas, os modelos se tornam difíceis de serem especificados. Essa simplificação, porém, não leva em conta o caráter subjetivo das escolhas.

Para promover o bem estar individual, o caráter subjetivo deve ser respeitado. A única maneira de identificar os interesses das pessoas é observando diretamente suas escolhas. Porém, não há maneiras através das quais reguladores consigam concluir quais são essas escolhas, já que quando apresentadas na realidade, são consideradas por economistas comportamentais como falhas, não representando os verdadeiros interesses das pessoas.

Segundo White (2013), dado que não há maneiras de saber os verdadeiros interesses e motivações por trás de uma escolha em particular, existem duas opções: 1) garantir o benefício da dúvida e assumir que a pessoa fez a escolha de acordo com seus interesses (já que não há evidências do contrário); 2) questionar as escolhas, o que requer que sejam feitas suposições sobre seus interesses que não são relacionadas com as escolhas observadas.

“[...] Sally fumou um cigarro hoje apesar de ela ter parado três dias atrás, e ela deseja que não tivesse fumado. Sally pode admitir que fez uma má decisão, uma escolha boba, porque ela sabe seus próprios interesses. Ela sabe que gostaria de parar, ela sabe que fumar um cigarro frustraria esse objetivo, mas por alguma razão ela fumou de qualquer forma. Mas a menos que economistas comportamentais *saibam* isso sobre Sally, e a menos que eles *saibam* que ela não tenha nenhum outro interesse competindo com seu objetivo de parar de fumar que poderia lhe dar uma razão para fumar novamente, então eles *não podem saber* que a escolha foi ruim do

ponto de vista dela. Eles simplesmente não conseguem.” (WHITE, M., 2013, p. 69, tradução nossa)

O exemplo de Sally visa ilustrar que os *policymakers* não tem como saber as razões de ela ter fumado o cigarro. A menos que Sally admita que sua decisão foi ruim, não há como alguém dizer que sua escolha foi ruim. Todas as pessoas realizam más escolhas eventualmente, mas não há maneira de um observador externo classificá-la.

Pode-se assumir que a escolha foi feita de acordo com algum interesse, ou então classificar a escolha como uma má escolha. O segundo caminho é feito pelos autores do Paternalismo Libertário, desconsiderando que, segundo White (2012), os interesses são internos e subjetivos e, dessa forma, não podem ser conhecidos por ninguém mais – a menos que a pessoa revele-os através da escolha ou expressão.

Sem uma fundação sólida sobre quais são realmente os desejos das pessoas, os interesses promovidos são apenas os do arquiteto de escolhas, resultando em um paternalismo. No paternalismo, o formulador de políticas substitui os interesses e as concepções de bem do indivíduo pelas suas próprias concepções. Esse processo de imposição é chamado por White (2012) de *substituição de valores*.

O perfil das interferências é apenas unidimensional, promovendo os interesses em apenas uma direção, sem considerar a gama de interesses conflitantes que integram o processo de escolha. No caso de *nudges* desenhados para aumentar a participação nos planos de previdência, a intenção de elevar os níveis de poupança parece justificável à primeira vista, porém ignora diversos elementos e situações que podem estar presente no momento da escolha. O aumento de poupança pode não ser o único interesse atuando sobre a decisão dos trabalhadores, eles podem estar precisando do dinheiro para a entrada em um novo apartamento, pagar as atuais prestações de um carro, ou o pagamento de um plano de saúde. A simplificação dos interesses em apenas uma dimensão pode ser necessária, assim como realizar suposições de *ceteris paribus*, porém, quando se trata de formulação de políticas, essa simplificação pode incorrer no processo de substituição de valores.

Na presença de substituição de valores, é questionado o argumento de Thaler e Sunstein (2008) de que, dada a inevitabilidade de paternalismo, os *policymakers* deveriam influenciar as escolhas deliberadamente, e seriam capazes de promover os interesses dos próprios indivíduos, a fim de aumentar o seu bem estar. Diversas intervenções com *nudges* têm

impactos diferentes sobre a autonomia, em Bovens (2009) e Tocchetto (2010), os *nudges* são categorizados e seus efeitos analisados de forma mais aprofundada, além do escopo desse trabalho.

As possíveis violações de autonomia, e o papel secundário da liberdade, servem como ponto de partida para questionamentos de se a proposta é contraditória, ao tentar conciliar dois pensamentos políticos antagônicos. O próximo grupo de críticas é tecido sobre o debate da possibilidade do Paternalismo Libertário representar um oxímoro.

3.4. UM OXIMORO?

Uma discussão presente nas críticas ao Paternalismo Libertário se dá sobre a identificação do tipo de paternalismo proposto por Thaler e Sunstein (2008) com a filosofia política do libertarianismo. A justaposição dos termos “Libertário” e “Paternalismo” pode ser encarada como um oxímoro, ou contradição, já que adeptos do libertarianismo advogam pela liberdade de escolhas como inviolável, enquanto paternalistas defendem a intromissão do estado em assuntos que são considerados como responsabilidades apenas dos indivíduos.

Thaler e Sunstein (2003b) apresentam o *Nudge* como uma forma de paternalismo, que busca promover o bem estar através de intervenções governamentais, mas com o espírito libertário, que deve ser aceitável para os que estão firmemente comprometidos com a liberdade de escolhas a partir da autonomia e do bem estar. Já que nenhum tipo de coerção está envolvida na proposta, os autores imaginam que esse tipo de paternalismo possa ser aceitável até mesmo para os mais ardentes defensores do libertarianismo.

Como visto na seção anterior, a possível existência de um processo de imposição, chamado por White (2012) de *substituição de valores*, na qual a promoção de interesses considerados unidimensionais acarretaria uma substituição dos valores das pessoas pelos valores do *policymaker*, representaria uma possível violação da autonomia das escolhas.

Rebonato (2012) argumenta que os autores do Paternalismo Libertário apenas prestam atenção para os resultados visíveis da proposta, desconsiderando o valor da autonomia nas decisões.

De acordo com as razões apresentadas em seção anterior, o libertarianismo atribui valor intrínseco à autonomia decisória, estando relacionada com a caracterização de uma pessoa ser

considerada “humana”. A possibilidade que as pessoas acabem fazendo decisões equivocadas é visto como um preço a ser pago, a fim de preservar o bem superior que é a autonomia.

Veetil (2011) atribui à metodologia empiricista-welfarista a responsabilidade pela desconsideração do valor do processo decisório, acarretando em violações de autonomia, na formulação do Paternalismo Libertário. Pode ser necessário que os pesquisadores assumam a não existência de valor no processo de escolhas para tornar as pesquisas viáveis, levando à predominância do valor da avaliação de resultados. Enquanto para pesquisas isso pode ser perfeitamente aceitável, basear uma política pública apenas nos resultados pode se tornar problemático.

Segundo o autor, a abordagem do *Nudge* foca em excesso nas consequências observáveis, subestimando o valor da liberdade, e não sendo capaz de prever as consequências não intencionais do paternalismo. Isso leva à desconsideração da dinâmica de mercado conhecida como *Ordem Espontânea*⁵, muito cara entre os autores do libertarianismo.

“Para entender a nossa civilização, deve-se apreciar que a ordem extensiva resultou não do desenho ou intenções humanas mas sim espontaneamente: surgiu da conformação não intencional a certas práticas tradicionais e largamente morais, das quais homens tendem a desgostar, cuja significância eles usualmente falham em entender, cuja validade não conseguem provar, e que todavia tem se espalhado rapidamente por meios evolucionários de seleção – o comparativo aumento de população e riqueza – daqueles grupos que as seguiram.” (HAYEK, F., 2011, p. 6, tradução nossa)

De acordo com Hayek (2011), as instituições de cada sociedade evoluem de forma não planejada e não intencional, derivadas de um processo evolucionário e espontâneo. Existe uma dificuldade das pessoas entenderem este processo e sua significância, o que dá origem a propostas de soluções para situações sociais as quais esses homens tendem a desgostar. Segundo Veetil (2011), a visão de Hayek sobre o comportamento das pessoas reside em algum ponto entre o “instinto e a razão”, sendo o homem um animal “*rule following*” e não um “racionalista-cartesiano”.

Para que o sistema de Ordem Espontânea seja preservado, as expectativas individuais devem estar de acordo com a natureza das ações dos outros indivíduos. As expectativas baseadas em regras morais, éticas e códigos não escritos devem ser preservados para o bom funcionamento da dinâmica.

⁵ *Spontaneous Order* no original em Hayek (2011). Tradução nossa.

Essas expectativas convergiriam para uma combinação entre conhecimento e aptidão através de um processo de aprendizagem. A imposição de valores externos e o direcionamento na tomada de decisões pode dificultar o processo de imitação e adaptação, necessários para a aprendizagem. Dessa forma, esse processo central à Ordem Espontânea, seria prejudicado, frustrando o seu funcionamento.

Veetil (2011) vê a incompatibilidade entre a proposta do Paternalismo Libertário com o libertarianismo, ao falhar em preservar as expectativas dos indivíduos de acordo com a dinâmica espontânea. Isso pode acontecer devido às características cognitivas que aparecem como fraquezas no ambiente controlado de laboratório, podem ser, na verdade, essenciais para que a dinâmica da Ordem Espontânea se desenvolva.

Em suma, as principais críticas se fundamentam sobre: a possibilidade de *slippery slopes*, a falta de transparência, e a possível contradição de termos. As críticas de *slippery slopes* temem que o poder de interferência do governo possa se estender à áreas não descritas na proposta inicial do *Nudge*. A falta de transparência pode ocorrer nas medidas adotadas e interesses promovidos, que poderia implicar um processo de substituição de escolhas dos indivíduos pelas dos *policymakers*, levantando difíceis questões sobre autonomia. A possível contradição de termos, colocando o Paternalismo Libertário como um oxímoro, ocasiona a impossibilidade de identificação e de aceitação pelos defensores do libertarianismo, por subestimar o valor da liberdade, o papel da aprendizagem e a ordem espontânea.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

A Economia Comportamental ao tentar buscar respostas para questões de racionalidade de forma empírica elencou e organizou uma série de vieses cognitivos sistemáticos, que afetam os indivíduos em geral e podem gerar resultados inferiores que os esperados de acordo com os interesses das pessoas em situações de escolhas. Já que os indivíduos podem não ser os mais eficientes a promover seus próprios interesses, surgem debates sobre a interferência nas escolhas desses indivíduos com o intuito de melhorar o seu bem estar, incorrendo em algum tipo de paternalismo.

Para evitar os problemas de um paternalismo puro, autores se dedicam a elaborar uma proposta que pretende preservar a autonomia e a liberdade dos indivíduos em não aderirem à programas de forma voluntária, sem a necessidade de recorrer a um elemento coercitivo para promover escolhas ótimas. A proposta de política pública e privada que pretende alcançar este objetivo é a formulação do Paternalismo Libertário de Thaler e Sunstein, que procuram explorar o que antes era considerado uma falha cognitiva através de estímulos no contexto da arquitetura de escolhas, os *nudges*.

As ideias ganham grande aceitação internacional, sendo adotadas por governos e empresas para melhorar o bem estar de seus cidadãos e funcionários a um baixo custo. Dentre a grande gama de situações nas quais os *nudges* podem ser utilizados, os exemplos da Cafeteria, do plano de previdência *Save More Tomorrow* e do combate à pobreza se destacam e são considerados como sucessos dessa proposta.

O Paternalismo Libertário, naturalmente, não adquire um caráter hegemônico, suscitando diversas críticas de autores que buscam a sua melhoria ou o descarte da ideia. A primeira dessas preocupações é sobre limites da proposta, até que ponto esse tipo de intervenção nas escolhas se estenderia e sob quais condições um *nudge* seria suficiente. Algumas dessas condições podem não ser transparentes, suscitando situações manipulativas de uma substituição das escolhas dos indivíduos pelas escolhas dos *policymakers*, violando assim a autonomia das pessoas e indo contra a proposta inicial de respeitar a autonomia e liberdade de escolha.

Por estes elementos, a proposta do *Nudge* é questionada como um oxímoro e não encontra suporte pleno dos defensores do libertarianismo, deixando diversas questões ainda em aberto que podem ser objeto de pesquisa de futuros trabalhos, como o papel da

aprendizagem no Paternalismo Libertário e sua compatibilidade com uma dinâmica de mercado como a Ordem Espontânea.

REFERÊNCIAS

- ANIMAÇÃO. **The Simpsons**. Estados Unidos: 20th Century Fox. 1989 - . Programa de TV.
- BERLIN, Isaiah. Two concepts of liberty. **Berlin, I**, p. 118-172, 1969.
- BANERJEE, Abhijit V.; DUFLO, Esther. **Poor economics: A radical rethinking of the way to fight global poverty**. PublicAffairs Store, 2011.
- BOVENS, Luc. The ethics of nudge In: Grüne-Yanoff, Till and Hansson, Sven Ove, (eds.) **Preference change: approaches from philosophy, economics and psychology**. Theory and decision library A (42). Springer, 207-219, 2009.
- CAMERER, Colin F.; LOEWENSTEIN, George. Behavioral economics: Past, present, future. **Advances in behavioral economics**, v. 3, 2004.
- CHOI, James J. et al. For better or for worse: Default effects and 401 (k) savings behavior. In: **Perspectives on the Economics of Aging**. University of Chicago Press, p. 81-126, 2004.
- DWORKIN, Gerald. Paternalism. **The Monist** 56.1 (1972): 64-84.
- GINTIS, Herbert. **The bounds of reason: game theory and the unification of the behavioral sciences**. Princeton University Press, 2009.
- HAYEK, Friedrich August. **The fatal conceit: The errors of socialism**. University of Chicago Press, 2011.
- JOLLS, Christine; SUNSTEIN, Cass R.; THALER, Richard. A behavioral approach to law and economics. **Stanford Law Review**, p. 1471-1550, 1998.
- KAHNEMAN, Daniel; TVERSKY, Amos. Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. **Science**, v. 185, n. 4157, p. 1124-1131, 1974.
- KAHNEMAN, Daniel. **Thinking, fast and slow**. Macmillan, 2011.
- NOZICK, Robert. **Anarquia, Estado e utopia**. São Paulo: WMF Martins Fontes, 2011.

POLICY OPTION MAGAZINE. Canadá: The Institute for Research on Public Policy. Ed. Junho 2013, p. 8-26, 2013.

RAWLS, John. **A theory of justice**. Harvard University Press, 1971.

REBONATO, Riccardo. **Taking Liberties: A Critical Examination of Libertarian Paternalism**. Palgrave Macmillan, 2012.

SANDEL, Michael J. **Justice: What's the right thing to do?**. Macmillan, 2010.

SIMON, Herbert A. A behavioral model of rational choice. **The quarterly journal of economics**, v. 69, n. 1, p. 99-118, 1955.

THALER, Richard H.; BENARTZI, Shlomo. Save more tomorrow™: Using behavioral economics to increase employee saving. **Journal of political Economy**, v. 112, n. S1, p. S164-S187, 2004.

THALER, Richard H.; SUNSTEIN, Cass R. **Nudge: Improving decisions about health, wealth, and happiness**. Yale University Press, 2008.

THALER, Richard; SUNSTEIN, Cass. **Nudge: o empurrão para a escolha certa**. São Paulo: Campus, 2009.

THALER, Richard H.; SUNSTEIN, Cass R. Libertarian paternalism is not an oxymoron. **The University of Chicago Law Review**, p. 1159-1202, 2003b.

THALER, Richard H.; SUNSTEIN, Cass R. Libertarian paternalism. **The American Economic Review**, v. 93, n. 2, p. 175-179, 2003a.

TOCCHETTO, Daniela Goya; JÚNIOR, Sabino da Silva Porto. Arghhhhh!!! Eu nunca mais vou comer pimenta... Oba! Pimenta!. **Economia & tecnologia**, 2011.

TOCCHETTO, Daniela Goya. Searching for the moral boundaries of nudge. **Diversitates**, vol 2, n. 2, p.14-43, 2010.

VEETIL, Vipin P. Libertarian paternalism is an oxymoron: an essay in defence of liberty. **European Journal of Law and Economics**, v. 31, n. 3, p. 321-334, 2011.

WHITE, Mark D. **The Manipulation of Choice: Ethics and Libertarian Paternalism.** Palgrave Macmillan, 2013.