

UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ

FERNANDO ROBERTO RUAS DE CARVALHO

PATERNALISMO LIBERTÁRIO: CARACTERÍSTICAS E APLICAÇÕES

CURITIBA

2014

FERNANDO ROBERTO RUAS DE CARVALHO

PATERNALISMO LIBERTÁRIO: CARACTERÍSTICAS E APLICAÇÕES

Monografia apresentada como requisito parcial à conclusão do curso de Ciências Econômicas, Setor de Ciências Sociais Aplicadas, Departamento de Economia, Universidade Federal do Paraná

Orientadora: Prof^a Dr^a Adriana Sbicca Fernandes

CURITIBA

2014

TERMO DE APROVAÇÃO

FERNANDO ROBERTO RUAS DE CARVALHO

PATERNALISMO LIBERTÁRIO: CARACTERÍSTICAS E APLICAÇÕES

Monografia aprovada como requisito parcial à obtenção do grau de Bacharel em Ciências Econômicas, Setor de Ciências Sociais Aplicadas, Universidade Federal do Paraná, pela seguinte banca examinadora:

Orientador: Prof^a. Dr^a. Adriana Sbicca Fernandes
Setor de Ciências Sociais Aplicadas
Universidade Federal do Paraná

Prof^a. Dr^a. Denise Maria Maia
Setor de Ciências Sociais Aplicadas
Universidade Federal do Paraná

Prof. Dr. Flávio de Oliveira Gonçalves
Setor de Ciências Sociais Aplicadas
Universidade Federal do Paraná

Curitiba, 10 de junho de 2.014

RESUMO

O presente trabalho tem como objetivo analisar as características e aplicações do movimento Paternalismo Libertário. Primeiramente são apresentados os percussores e as características do referido movimento, bem como a importância do comportamento humano diante de uma eventual arquitetura de escolhas. Diversos vieses, que podem levar o indivíduo a erros ocasionais, são apresentados como principal motivo das más decisões. Neste sentido, princípios de uma boa arquitetura de escolhas, como opções predefinidas, funcionam como orientações que podem influenciar o tomador de decisões a obter maior bem estar. Posteriormente, se examina as possíveis vantagens do paternalismo libertário em políticas públicas relacionadas aos planos de previdência e doação de órgãos. São apresentados bons resultados em setores que utilizaram suas abordagens, com demonstração de percentuais satisfatórios. Por fim, apresenta-se críticas favoráveis e contrárias ao movimento.

Palavras-chave: Paternalismo libertário. Arquitetura de escolhas. Comportamento humano. Orientação.

ABSTRAT

This study aims to analyze the characteristics and applications of Libertarian Paternalism motion. First are presented the precursors and characteristics of that motion, and the importance of human behavior in face of a possible architecture of choices. Several biases, that can lead an individual to occasional errors, are presented as the main reason of bad decisions. In this meaning, principles of a good architecture of choices, such as default options, are shown as guidelines that can influence the decision-maker to achieve greater wellness. Subsequently, are studied the possible advantages of libertarian paternalism in public policy related to pension plans and organs donation. Good results are presented in sectors that used their approaches, with demonstration of satisfactory percentage. Finally, favorable and contrary criticism are presented about the motion.

Keywords: Libertarian Paternalism. Architecture choices. Human behavior. Orientation.

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	1
2 O QUE É PATERNALISMO LIBERTÁRIO?	4
2.1 COMO SURTIU	4
2.2 PRINCIPAIS CARACTERÍSTICAS	8
3 PATERNALISMO LIBERTÁRIO E POLÍTICAS PÚBLICAS	19
3.1 PLANO DE PREVIDÊNCIA	19
3.2 DOAÇÃO DE ÓRGÃOS	25
4 CRÍTICAS	29
4.1 CRÍTICAS FAVORÁVEIS	29
4.2 CRÍTICAS CONTRÁRIAS	30
5 CONCLUSÃO	32
REFERÊNCIAS	34

1 INTRODUÇÃO

“A vida é feita de escolhas.” Esta conhecida expressão de cunho popular pode trazer maiores reflexões do que sua suposta constatação simplista sugere. Todas as pessoas, independente da classe social ou do grau de escolaridade, se deparam com determinadas opções onde devem, obrigatoriamente, fazer uma escolha. Escolhas que vão de acontecimentos corriqueiros como refeições a decisões mais complexas como investimentos. E é neste momento que os indivíduos podem se influenciar com os mais diversos sistemas de projeção de escolhas apresentados no nosso dia a dia.

Nem sempre as pessoas podem perceber, mas sutis orientações, vindas tanto da esfera privada quanto da pública, buscam ajudá-las no momento de decisão. A localização dos alimentos em uma lanchonete, a existência de determinados produtos na fila do caixa, uma frase sugestiva que aparece no momento de uma determinada compra ou até uma política pública do governo são exemplos de uma orientação, que buscam guiar os tomadores de decisões no momento da escolha, com o suposto propósito de melhorar a vida das pessoas, não obstante, sempre preservando a sua liberdade. O referido movimento é chamado de paternalismo libertário, onde a utilização de “cutucadas” é essencial no seu funcionamento.

O presente trabalho objetiva fazer um estudo sobre o paternalismo libertário, mostrando suas principais características e as melhores maneiras de identificá-lo e utilizá-lo. O ser humano, no momento da tomada de decisões, geralmente se depara com um conjunto de opções chamado sistema de escolhas, projetado com o principal intuito de auxiliá-lo. Neste sentido, o comportamento humano é crucial para entender o funcionamento do referido movimento, ou seja, as dificuldades, influências, inconsistências e indecisões do ser humano demonstram como um sistema é projetado, fazendo da organização do contexto no qual as pessoas tomam decisões uma ferramenta extremamente importante.

Os responsáveis pela organização da conjuntura oferecida ao tomador de decisões são chamados de arquitetos de escolhas, isto é, são os idealizadores das opções oferecidas. Os arquitetos de escolhas consideram princípios que são apresentados neste trabalho, que devem ser observados caso queiram projetar um sistema eficiente de escolhas, que ajudam os humanos da melhor forma possível, buscando sempre melhorar os resultados alcançados pelos mesmos.

Políticas públicas atuais também utilizam o paternalismo libertário, de modo que o governo tende a orientar as pessoas a fazerem as melhores escolhas, muitas delas envolvendo assuntos complexos ou simplesmente negligenciados, como casos do campo da saúde ou da previdência privada, onde a maioria das pessoas não se lembra, ou não se importa, de realizar medidas que previnem contra algo ruim a acontecer. A cutucada do governo objetiva a melhoria de vida em geral, uma vez que uma ausência de determinado programa individual (previdência privada, plano de saúde, etc.) pode acarretar problemas de forma global.

Como todo movimento, críticas existem e são demonstradas no presente trabalho. Economistas comportamentais se dividem com opiniões favoráveis e contrárias ao paternalismo libertário. Alguns que rejeitam o referido movimento afirmam que as pessoas se saem bem ao fazer escolhas, melhor do que se outra pessoa escolhesse por elas. Já os paternalistas libertários defendem a ideia de que pessoas se comportam como humanos e tendem a erros que podem mais prejudicar do que ajudar, necessitando de uma eventual cutucada. Ou seja, é um assunto que ainda se mostra controverso, a começar pelas duas palavras que montam a expressão titular.

Este trabalho objetiva apresentar os principais elementos do referido movimento surgido na década passada nos EUA. E para isso está estruturado em quatro capítulos. No primeiro capítulo será tratado dos principais princípios e comportamentos que caracterizam o paternalismo libertário, destacando seus percussores e alguns exemplos do movimento. O segundo capítulo será dedicado ao estudo de algumas aplicações do paternalismo libertário nas políticas públicas. No terceiro capítulo será tratado das visões favoráveis ao assunto bem como as opiniões contrárias. Por fim, no quarto capítulo será apresentada a conclusão com

as principais constatações sobre o assunto, esclarecendo eventuais questionamentos que possivelmente surgiram no decorrer do trabalho.

2 O QUE É PATERNALISMO LIBERTÁRIO

2.1 COMO SURTIU:

Segundo o Dicionário Aurélio (2003), o termo “Paternalismo” significa: 1. Regime baseado na autoridade paterna. 2. Sistema de relações entre o chefe e os subordinados seguindo concepção paterna na autoridade. O dicionário também traz o significado do termo “Libertário”, quer seja, o que diz-se de, ou partidário da liberdade absoluta.

Como dois termos com conceitos tão contraditórios podem formar uma expressão? Em 2003, no artigo publicado pela revista econômica *The American Economic Review*, intitulado *Libertarian Paternalism* e escrito pelos economistas americanos Richard H. Thaler e Cass R. Sunstein, ouviu-se falar pela primeira vez a proposta do paternalismo libertário. Mas foi em 2008 que os mesmos escritores lançaram o livro “*Nudge*”, onde o referido conceito tomou forma e importância na economia comportamental.

Segundo Thaler e Sunstein (2009), uma política *paternalista* é aquela que tenta influenciar as escolhas feitas por uma pessoa de modo a melhorar sua vida, porém, segundo o seu próprio julgamento. Já o termo *libertário* consiste na ideia de que as pessoas devem ser livres para fazer o que quiserem, tendo a opção de refazer escolhas se assim desejarem. Ao usar o termo libertário modificando o termo paternalismo, os autores querem dizer algo que preserve a liberdade, ou seja, querem que os indivíduos sigam seus caminhos sem sobrecarregar aqueles que desejam exercer sua liberdade.

Em toda sociedade existe o indivíduo que funciona como um arquiteto de escolhas, ou seja, aquela pessoa que tem a responsabilidade de organizar o contexto no qual as pessoas tomam decisões. Os autores exemplificam os arquitetos de escolhas como a pessoa que projeta a cédula que os eleitores escolhem os candidatos, ou o médico que descreve tratamentos alternativos para o

paciente, ou mesmo um vendedor, que obviamente tem como ofício oferecer opções aos clientes. Na política paternalista, supostamente, os arquitetos de escolhas tendem a influenciar o comportamento das pessoas a fim de tornar sua vida mais longa, saudável e melhor, ou seja, orientam as pessoas rumo a escolhas que irão melhorar sua vida (THALER; SUNSTEIN, 2009).

Após definirem os termos da expressão, afirmam os autores que no paternalismo libertário as escolhas não são bloqueadas, obstruídas ou sobrecarregadas, caracterizando, assim, como um tipo de paternalismo fraco, brando e não intrusivo. No entanto, na abordagem que utilizam, o termo paternalista é usado porque os arquitetos de escolhas, privados ou públicos, não estão simplesmente tentando impor as previsões de escolhas das pessoas, estão tentando guiá-las em direções que a farão melhorar suas vidas. De modo simplista, pode-se comparar com um pai ou mãe que guia o seu filho nos primeiros passos. O filho não sabe exatamente o que está fazendo, mas, instintivamente, confia na direção dos pais e passa a seguir o caminho indicado. Os autores chamam tal atitude de “nudge”, que no dicionário Michaelis (2008) traz o significado como cutucada, cutucar (com o cotovelo), empurrar, atingir, alcançar, ou seja, estão dando uma cutucada, suponha que de forma sutil, nos indivíduos. O termo “cutucada”, que entende-se também como orientação, não proíbe nenhuma opção nem muda os incentivos econômicos das pessoas. Os autores salientam que cutucada não é uma ordem, ou seja, para ser considerada como tal, a intervenção deve ser fácil e barata de evitar. (THALER; SUNSTEIN, 2009).

Para facilitar a ideia da cutucada, os autores inserem no argumento as definições de *homo economicus* e *homo sapiens*, quer seja:

homo economicus (homem econômico): conceito criado pelos economistas da escola clássica, segundo o qual o homem seria motivado exclusivamente por razões econômicas, preocupando-se em obter o máximo de lucro com o mínimo de sacrifício de modo imediato. O homem econômico agiria racionalmente no sentido de maximizar sua riqueza e assim introduzir novos métodos produtivos para enfrentar a concorrência no mercado. O conceito foi uma abstração conveniente da escola clássica, útil nas discussões e análises econômicas e na elaboração de suas teorias. Contrapondo-se a essa noção abstrata do homem, a escola histórica alemã procurou estudar o comportamento do verdadeiro homem, situando-o

em diferentes épocas históricas e condições sociais. (SANDRONI, Paulo; Novo Dicionário de Economia, 1997, p. 285).

homo sapiens: do latim “homem sábio”, é também chamado de pessoa, gente ou homem; humano. (Enciclopédia Britannica, 2000).

Thaler e Sunstein (2009) se referem às definições retro descritas como *econos* e *humanos*, simplificando os termos, sendo a ideia de que todas as pessoas são racionais e escolhem infalivelmente bem (*econos*) e o contraponto, as pessoas que são influenciáveis e agem de forma passional (*humanos*). Os autores tomam certos termos para esclarecer quanto à fragilidade das pessoas ao tomar decisões, sendo que a maioria age como *humanos*, sendo passionais e vulneráveis nas direções a alcançar. Por exemplo, são de conhecimento geral os malefícios causados pela obesidade, bem como as maneiras simplistas, embora de difícil sustentação, de evitar o sobrepeso. Porém, o indivíduo age como *humanos* ao incluir na sua escolha fatores como sabor, prazer e bem estar. Mas não é difícil encontrar as mesmas pessoas dispostas a pagar terceiros, como nutricionistas, médicos e personal trainers a aconselhá-las a realizar melhores escolhas. Os autores ainda falam das reações dos *econos* e *humanos* aos incentivos, de um lado os *econos* reagem sistematicamente aos incentivos, ignorando as cutucadas supostamente recebidas. Por outro lado, os *humanos*, embora também reajam a incentivos, são igualmente influenciados pelas cutucadas, levando em consideração as vontades, emoções e influências na hora da escolha. Neste sentido, a utilização adequada de incentivos e cutucadas podem aprimorar a capacidade de melhorar a vida das pessoas, ajudando a resolver grandes problemas da sociedade.

A mudança no comportamento das pessoas pode gerar um grande impacto em determinado ambiente em função de um pequeno detalhe, a figura a seguir é um dos melhores exemplos de como o paternalismo libertário pode ser benéfico para o coletivo:



FIGURA 1 – MICTÓRIO DO AEROPORTO SCHIPHOL – AMSTERDAN

FONTE: SEVEN. (2005).

A figura acima mostra a foto de um mictório no banheiro masculino do aeroporto Schiphol em Amsterdan, capital da Holanda. O minúsculo ponto escuro que se encontra acima dos furos no interior da peça trata-se da reprodução de uma mosca, que foi colocada com o simples objetivo de orientar os usuários a melhorar a precisão do alvo da urina. Pensando no comportamento humano, sobretudo no comportamento masculino, os diretores do aeroporto de Amsterdan conseguiram diminuir em 80% o mau-cheiro dos recintos com os antigos respingos. A atitude inusitada e criativa é um ótimo exemplo dos benefícios do paternalismo libertário com suas cutucadas sutis.

Assim, os autores demonstram, inicialmente, a proposta do paternalismo libertário, com exemplos que passam a caracterizar a política paternalista libertária, demonstrando a liberdade de escolhas com a orientação de órgãos público ou privado, destinada aos tomadores de decisões.

2.2 PRINCIPAIS CARACTERÍSTICAS:

Para caracterizar a proposta, Thaler e Sunstein (2009) iniciam no âmbito político, ou seja, afirmam ser uma proposta bipartidária, isto é, de direita e esquerda simultaneamente. Apresentam a arquitetura de escolhas, isto é, o sistema que influencia os indivíduos na tomada de decisões, como a ferramenta principal do paternalismo libertário. Também demonstram a utilização de heurísticas e seus vieses, ou seja, regras que ajudam a encontrar respostas pra questionamentos no momento da escolha. Em relação ao indivíduo, o comportamento inconsistente, a influência social e a indecisão na hora da escolha distinguem o momento que a orientação, ou cutucada, cabe no processo. Deste modo, serão apresentadas nos parágrafos a seguir as características retro citadas.

Embora afirmem que as suas principais aplicações são para o governo, sobretudo na política pública, o paternalismo libertário não aponta um lado ideológico, sendo o mesmo bipartidário, isto é, a sua ideologia política serve para partidos contrários, tanto de direita quanto de esquerda, inclusive recebendo, nos EUA, apoio em algumas ideias de entusiastas republicanos e democratas.

Diante de tantas escolhas que são necessárias em todos os momentos da vida de qualquer indivíduo, uma ferramenta, que Thaler e Sunstein (2009) descrevem como a principal ferramenta do paternalismo libertário, pode ajudar substancialmente nestes momentos. É a arquitetura de escolhas.

Tal ferramenta é utilizada pelo que chamam de arquitetos de escolhas, isto é, quem influencia indiretamente nas escolhas que as outras pessoas fazem. Os arquitetos de escolhas geralmente têm em mente que os indivíduos que irão tomar decisões são *humanos*, que se deparam diariamente com muitas escolhas e dicas. É importante terem esta percepção, pois os humanos sempre esperam que o sinal recebido no momento da escolha seja coerente com a ação desejada, então, se as opções não favorecem neste aspecto, o desempenho é prejudicado e a probabilidade de uma escolha errada é maior. Um exemplo dado pelos autores é a maçaneta de uma porta que abre para fora. Quando uma pessoa está dentro da sala e vê a maçaneta, o instinto dá um sinal que a mesma deve ser puxada, e a maioria

dos humanos puxam, mesmo sabendo que a porta deve ser empurrada. Existe uma incoerência neste caso, vindo dos designers que projetaram a porta. Eles são os arquitetos de escolhas que não pensaram no sistema intuitivo dos tomadores de decisões, pois diante da porta, automaticamente, o indivíduo pensa em empurrá-la, e ao ver a maçaneta o mesmo indivíduo pensa em puxá-la. Surge uma contradição que demora segundos para ser resolvida. Com isso, os autores querem mostrar a importância da ferramenta em questão, se bem utilizada existe uma grande possibilidade da orientação ser bem sucedida. (THALER; SUNSTEIN, 2009).

Aprofundando no assunto, os autores esboçam seis princípios da boa arquitetura de escolhas: *Escolha com Estruturas Complexas; Opções Predefinidas; Esperar Erros; Fornecer Feedback; Entender Mapeamentos e Incentivos*. Com o objetivo de melhorar os resultados dos tomadores de decisões, os arquitetos de escolhas devem sempre focalizar os princípios descritos.

No mundo das escolhas, o conjunto de opções pode se tornar maior do que se espera, obrigando o indivíduo a buscar estratégias alternativas para ajudar na *Escolha com Estruturas Complexas*. Porém, tais estratégias podem causar eventuais problemas. Uma estratégia compensatória, que é definida como a escolha baseada na compensação de atributos com pequena e grande importância, pode ser usada em vários casos, como a escolha de um emprego onde questões como salário, local, distância, plano de carreira, etc., são analisados em função de suas importâncias, ou seja, um atributo maior compensando um menor. Em outros casos, como a escolha de um local para morar, a estratégia compensatória não é a ideal, uma vez que a quantidade de apartamentos ou casas é muito grande para poder analisar todos os seus atributos. Pode-se usar, neste caso, uma estratégia de eliminação por aspectos, diminuindo o conjunto de opções. No entanto, tal simplificação utilizada no momento da escolha pode eliminar opções que poderiam ser melhores, mas não apresentam características na primeira seleção. Neste momento, os arquitetos de escolhas têm grandes probabilidades de influenciar as pessoas, pois com bons sistemas de arquitetura, a filtragem oferecida é um grande diferencial nas orientações. (THALER; SUNSTEIN, 2009).

O imenso poder das *Opções Predefinidas* já é conhecido pelos setores públicos e privados. Trata-se das opções que simplesmente são escolhidas (aceitas)

caso o indivíduo não faça nada. A assinatura automática de revistas, o seguro proteção dos cartões de crédito e os programas já instalados em computadores são exemplos de opções predefinidas que geralmente são as escolhidas pelos indivíduos, tendo em vista que os mesmos precisam fazer algo para mudar de opção. E como o indivíduo tende a escolher a opção que exija menos esforço, o que já está pré-aprovado geralmente é o escolhido. As opções predefinidas se mostram inevitáveis, os arquitetos de escolhas não têm como não usa-las em suas projeções de escolhas. Sobretudo, são usadas nos sistemas de escolhas com o princípio do interesse próprio (interesse da instituição ou pessoa que está projetando o sistema) ou mesmo para manter a utilidade esperada em uma tomada de decisão, evitando eventuais problemas com escolhas equivocadas. (THALER; SUNSTEIN, 2009).

Os arquitetos de escolhas podem forçar as pessoas a fazerem a própria escolha. É o que Thaler e Sunstein (2009) chamam de “escolha exigida” ou “escolha obrigatória”, fugindo das opções predefinidas. Como um software que necessita de preenchimento de formulários e leitura de manuais indecifráveis. Mais uma vez, os *humanos* tendem a preferir configurações recomendadas, deixando de lado o tempo despendido para analisar os melhores métodos de utilização do software. Uma escolha obrigatória é ideal para decisões simples do tipo “sim” ou “não”, não sendo recomendada para decisões complexas, embora seja o melhor caminho na visão dos libertários.

Os arquitetos de escolhas devem ter sempre em mente que *humanos* cometem erros, e basear nesta premissa para elaborar um sistema bem projetado, isto é, na projeção de um sistema de escolhas, sempre *Espera Erros*. Os autores demonstram bons exemplos de erros humanos que são evitados com uma boa arquitetura de escolhas. Os dispositivos instalados nos automóveis modernos fazem grande diferença para o proprietário, como o alarme que aciona quando o condutor não utiliza o cinto de segurança, ou a luz que acende quando a gasolina está acabando, ou quando os faróis são desligados automaticamente quando o carro não está sendo usado. São efeitos que foram projetados pensando nos erros comuns da maioria das pessoas, efeitos tais que ajudam, e muito, o dia a dia conturbado do homem contemporâneo. Thaler e Sunstein demonstram com isso que arquitetos de escolhas prevenidos, que utilizam tal princípio, tendem a elaborar sistemas mais eficientes.

Para aprimorar o desempenho dos humanos, a melhor maneira é *Fornecer Feedback* quando possível. Mostrar às pessoas quando estão agindo de forma correta ou quando estão errando demonstra um sistema bem arquitetado. Um exemplo de feedback é a câmera digital, que mostra na hora como ficou a foto no mesmo momento que foi tirada, eliminando erros pontuais, que existiam na época de câmeras analógicas. Outro exemplo é o feedback para o pintor de teto, existe uma tinta que fica rosa quando está molhada e branca quando está seca, a cor rosa ajuda a identificar o local que não foi pintado de maneira homogênea, evitando uma pintura desigual na hora da secagem. (THALER; SUNSTEIN, 2009).

Um fator que deve ser considerado pelos *humanos* na hora da escolha é o fator bem estar. A relação entre o bem estar e a escolha é o que os autores chamam de mapeamento. Identificar e *Entender Mapeamentos* são funções dos arquitetos de escolha que pretendem elaborar um sistema eficiente, uma vez que um bom sistema ajuda as pessoas a melhorarem a capacidade de mapear, e, assim, selecionando as opções que vão aperfeiçoar a qualidade de vida. As lojas que revendem celulares devem entender o mapeamento do seu ramo, pois com a gama de opções dos referidos produtos, o cliente pretende encontrar as funções mais importantes com mais facilidade, como a capacidade do cartão de memória, quantos megapixels possuem as câmeras, qual o sistema operacional. O vendedor que souber demonstrar a melhor relação entre as características do celular com o bem estar do cliente será o mais bem sucedido. Mas existem esquemas complexos que dificultam as escolhas dos consumidores, como as taxas e tarifas diversas dos cartões de créditos e contas correntes. Programas que exigem que as instituições divulguem de maneira clara as práticas de cobranças ajudam os consumidores, podendo melhorar a capacidade de tomar boas decisões. (THALER; SUNSTEIN, 2009).

Finalmente, o último princípio a ser utilizado em um eficiente sistema de escolha tem relação com a conhecida teoria da oferta e demanda. Ao considerar tal teoria, os arquitetos de escolha devem pensar em *Incentivos* quando elaboram um sistema, ou seja, devem oferecer incentivos certos às pessoas certas, sabendo de antemão “quem usa”, “quem escolhe”, “quem paga” e “quem lucra”. Um bom exemplo são os restaurantes que servem refeições em proximidades de indústrias específicas. Se por acaso algumas indústrias oferecem aos seus funcionários vale-refeições com pagamento em cartão de determinada bandeira, o restaurante que

oferecer tal bandeira vai se beneficiar, pois os funcionários terão o incentivo de utilizar o cartão neste restaurante. O arquiteto de escolha do restaurante percebeu a importância deste incentivo e logo passou a utilizá-lo, com a intenção de projetar um sistema eficiente. Thaler e Sunstein querem mostrar que os bons arquitetos de escolhas, de alguma forma, podem direcionar a atenção dos consumidores aos incentivos, que têm por finalidade influenciar no momento da escolha.

Para os autores, a maioria de nós, para facilitar as escolhas, usa regras práticas, sendo as mesmas rápidas e úteis. Seu uso é comum quando temos de fazer julgamentos onde nem sempre uma análise mais profunda pode ser cometida, como por exemplo, a distância entre uma cidade e outra, caso seja necessário esta informação, buscarei uma regra prática para o caso, tendo em vista ser inviável fazer a medição exata do caminho entre as cidades. Kahneman (2012, p. 127) define regras práticas como heurísticas, que por definição trata-se de um procedimento simples que ajuda a encontrar respostas adequadas, ainda que geralmente imperfeitas, para perguntas difíceis. Porém, o uso de tais regras pode gerar vieses sistemáticos.

Para esclarecer a ideia, em um artigo de Tversky e Kahneman (1974) foram apresentados três heurísticas e seus vieses que são aplicadas no tema em questão, tais quais, ancoragem, disponibilidade e representatividade.

Ancoragem é o processo que utiliza algum tipo de âncora, um número conhecido, e o ajusta na direção que considera apropriada. O viés surge porque os ajustes são considerados insuficientes. Um exemplo ideal é quando um programa de doação oferece uma gama de doações começando por R\$ 20,00 indo até R\$ 150,00. Quando o indivíduo resolve doar, percebendo que o valor mínimo é R\$ 20,00 (âncora) já tem a ideia que terá que desembolsar igual ou acima deste valor. Caso tivesse, inicialmente, a intenção de doar R\$ 5,00, a gama de valores despendida pelo programa muda automaticamente sua intenção. Neste sentido, âncoras servem como cutucadas nos doadores pelos programas de doação. (TVERSKY; KAHNEMAN, 1974).

A disponibilidade avalia a probabilidade dos riscos perguntando a si mesmas com que rapidez os vem à mente. Facilitando o entendimento, basicamente é quando a sua concepção, seu conhecimento ou vivência pessoal das coisas

influencia nas decisões. Por exemplo, no Brasil ainda existem várias pessoas que não investem na poupança, ou no tesouro nacional, ou sequer financia algo com juros pós-fixados (onde além da taxa de juros é aplicado o *plus* inflacionário), tendo em vista o imbróglio vivido pelos mesmos nos anos 80, com o congelamento da poupança e a alta inflacionária. Com isso, preferem não correrem riscos e confiam em outros investimentos ou outros tipos de financiamentos. O viés é apontado quando a probabilidade é equivocada, como no exemplo acima, onde o momento político e econômico era completamente diferente. O julgamento das pessoas pode ser reorientado para a probabilidade real, mostrando ações e exemplos que possam mudar a direção das decisões. (TVERSKY; KAHNEMAN, 1974).

Representatividade é a heurística da semelhança. Nada mais é do que a utilização de discriminação de fatores, ou seja, estereótipos. Características semelhantes entre as opções apresentadas e as opções já conhecidas podem influenciar na hora da escolha. Por exemplo, o jogador de basquete que acerta repetidamente os arremessos de bola, possivelmente, vai ser o jogador que os expectadores mais depositarão confiança, pois se acertou o arremesso anterior, vai acertar o próximo também. O viés desta heurística está no momento em que a semelhança e a frequência divergem. Como no exemplo citado, onde o jogador, que foi escolhido para arremessar justamente pela frequência do arremesso certo, pode errar a cesta por diversos motivos, causando um equívoco na interpretação do jogo, ou seja, a probabilidade de acertar o arremesso pode ser a mesma dos outros jogadores com menos sucesso nos arremessos anteriores. (TVERSKY; KAHNEMAN, 1974).

Outro exemplo de possíveis vieses apresentado por Thaler e Sunstein (2009) é a aversão à perda que a maioria das pessoas tem e a tendência das pessoas em se manter na situação atual, o que nem sempre é a melhor escolha. Combinando a aversão à perda e a inércia do indivíduo, as opções predefinidas agem como poderosas cutucadas, uma vez que as pessoas tendem a seguir o que supostamente a apoiam, e uma predefinição traz este conceito implícito. A assinatura automática de revistas é um bom exemplo de como uma predefinição pode influenciar nas decisões das pessoas. Caso um determinado assinante pense em cancelar a revista deverá perder tempo com uma ligação, que muitas vezes é propositalmente cansativa, e caso este indivíduo tenha um comportamento inerte

diante da tomada de decisões, muito provavelmente a assinatura da revista permanecerá por muito tempo devido a sua aversão à perda de tempo e a sua tendência em se manter como está, trazendo, assim, o resultado esperado às editoras de revistas.

O enquadramento das opções também pode trazer erros grosseiros nas decisões, uma vez que influencia bastante na decisão dos *humanos*. Os marqueteiros são especialistas nas maneiras de demonstrar o produto ao cliente, evitando palavras negativas nas propagandas. Um bom exemplo é quando alguma empresa demonstra a opção ao consumidor informando o quanto ele pode ganhar (êxito) com o produto. Caso a informação fosse o contrário, o quanto ele vai perder, mesmo que seja um pequeno valor, a escolha por tal produto ia ser, significativamente, em menor quantidade, tudo por causa do enquadramento da demonstração.

O objetivo principal dos autores ao demonstrar tais vieses e erros é mostrar como o indivíduo pode ser realmente “orientável”. Querem mostrar que as pessoas se comportam como *humanos* nem sempre porque querem, mas porque necessitam, tendo em vista a vida complexa e cheia de escolhas que não podem ser aprofundadas e escolhidas como um *econos*. Por esta ideia, demonstram o equívoco da concepção de alguns economistas de que não é possível influenciar as pessoas. Ledo engano, as pessoas são, sim, influenciáveis.

Outra característica que leva ao paternalismo libertário é o comportamento inconsistente do indivíduo. Para entender tal abordagem, é importante introduzir dois termos usados no enfoque do comportamento humano. Kahneman (2012, p. 29) adota em seu estudo da economia comportamental os seguintes termos referentes aos modos de raciocínio humano:

- O Sistema 1 opera automática e rapidamente, com pouco ou nenhum esforço e nenhuma percepção de controle voluntário.
- O Sistema 2 aloca atenção às atividades mentais laboriosas que o requisitam, incluindo cálculos complexos. As operações do Sistema 2 são muitas vezes associadas com a experiência subjetiva de atividade, escolha e concentração. (KAHNEMAN, Daniel; Rápido e devagar: duas formas de pensar, 2012, p. 29).

Thaler e Sunstein (2009) utilizam os mesmos termos para esclarecer algumas características do paternalismo libertário, porém, sob os nomes Sistema Automático e Sistema Reflexivo, sendo os principais recursos de cada termo apresentados na tabela a seguir:

TABELA 1 – PRINCIPAIS RECURSOS DOS SISTEMAS DE RACIOCÍNIO

Sistema Automático	Sistema Reflexivo
Não controlado	Controlado
Sem esforço	Com esforço
Associativo	Dedutivo
Rápido	Lento
Inconsciente	Consciente
Habilidoso	Segue regras

FONTE: THALER; SUNSTEIN (2009)

Diante dos termos demonstrados, o comportamento inconsistente do indivíduo mostra-se uma característica importante no paternalismo libertário. Thaler e Sunstein (2009) afirmam, inicialmente, que na economia ninguém pode ficar mais pobre quando tem mais opções, pois pode rejeitá-las. Um bom exemplo é aquela pessoa que está de dieta, tem várias guloseimas na geladeira e, mesmo podendo rejeitá-las, prefere que não as tenha por perto, devido ao seu comportamento suscetível à tentação. Tal comportamento é compreensível, pois se trata de uma escolha feita por *humanos*, onde, no caso, o sistema automático está acima do sistema reflexivo. Outro comportamento que gera inconsistência na escolha é a desatenção. O sistema automático também está atuante em tal comportamento. No dia a dia, muitas escolhas são feitas de forma desatenta, às vezes não havendo a possibilidade de mudança de escolha, como quando saímos de casa e com um lugar específico a chegar, passamos por um caminho que não estava no roteiro, mas que por ser um caminho tão usual, o sistema automático o levou a trilhar.

Os autores demonstram como o indivíduo que tem problema de autocontrole ao combinar com escolha desatenta pode se dar mal. Por exemplo, o fumante, que sabe dos problemas causados pelo cigarro e não consegue parar (problema de autocontrole), ao entregar-se ao vício (escolha desatenta) acaba obtendo um mal resultado, com uma série de consequências para sua saúde. Thaler e Sunstein (2009) acabam demonstrando que os indivíduos que fazem tal combinação se beneficiariam caso houvesse uma orientação (cutucada).

Thaler e Sunstein (2009) voltam ao comportamento dos humanos quando afirmam que os mesmos são influenciados por outros humanos, aprendendo tanto de forma positiva quanto negativa. Muitas concepções equivocadas vêm da ideia dos outros, e quando isso acontece, fazendo que o indivíduo tenha crenças falsas ou preconcebidas, uma cutucada pode ajudar. Os autores exemplificam tal influência para o mal o caso conhecido do líder religioso Jim Jones, onde conseguiu que centenas de seguidores se suicidassem diante de suas ordenações. Uma influência para o bem pode ser considerada quando donos de cachorros sempre carregam sacos plásticos para recolher os dejetos dos cachorros, uma vez que a maioria faz isso e torna o local público mais agradável. Duas categorias da influência social ajudam a entender como os humanos gostam, ou melhor, precisam se adequar ao meio. A primeira envolve informações e a segunda a pressão da sociedade onde vive. As informações transmitidas pelas pessoas ao agir em um determinado acontecimento pode fazer com que o indivíduo acredite que tal ação seja o melhor a se fazer ou pensar. Da mesma forma, o mesmo indivíduo pode agir com a simples motivação de não ser desaprovado diante da maioria. São influências sociais que remetem à cutucada defendida pelos autores.

Quando grupos tendem a seguir padrões estabelecidos, ignorando quando novos padrões surgem, pode ser um caso de conservadorismo coletivo. Porém, se tal padrão não for o melhor a ser seguido e determinado grupo não veja isto, é o momento de uma orientação ser executada.

Os autores mostram como a influência social é relevante, chegando a provocar mudança cultural e política. Profissionais da publicidade e marketing utilizam tal influência da melhor maneira possível. Por exemplo, no mercado musical, gravadoras sabem a importância das redes sociais, sobretudo da popularidade de

compartilhamentos de clipes ou simplesmente de referência aos artistas contratados. Não à toa, eventualmente surgem notícias de programas de fraudes que aumentam visualizações de vídeos. Com um grande número de visualizações do vídeo de seus artistas, a gravadora sabe que a probabilidade de angariar maiores consumidores de suas músicas é consideravelmente maior que se fosse um artista discreto no mercado, sem grandes compartilhamentos nas redes sociais. Isso mostra como os consumidores são influenciados nem sempre pela boa música, mas pelo o que está sendo mais seguido no momento. No campo da política são bastante conhecidas, principalmente pelos próprios políticos, como pesquisas favoráveis ou até mesmo reportagens que indicam apoio de grande parte da população podem ser realmente benéficas para os objetivos eleitorais dos candidatos. Enfatizar que a maioria de eleitores está começando a apoiar certo candidato eleitoral, mesmo que tal declaração não seja totalmente verdadeira, pode ser uma tática partidária bem sucedida. Os políticos esperam que suposta afirmação seja verdadeira por si mesma, uma vez que a percepção sugerida é que grande parte do eleitorado está abandonando os outros candidatos. Caso tal afirmação seja corroborada com estatísticas eleitorais, ponto a favor da estratégia dos partidos, que confiaram na influência dos números. As “instituições de pesquisas” oficiais sabem disso e são constantemente fiscalizadas ao divulgarem números capciosos. Ao integrar a influência social no assunto, Thaler e Sunstein (2009) querem demonstrar que para afetar a escolha da maioria, em grande parte dos casos, os arquitetos de escolhas só precisam mostrar o comportamento de outras pessoas, isto é, o que está sendo mais seguido tem grande probabilidade de ser escolhido pelo tomador de decisões.

O momento que o indivíduo precisa de orientação também é discutido pelos autores, de modo que demonstram uma regra, que chamam de regra de ouro do paternalismo libertário: “ofereça orientações que tenham mais probabilidade de ajudar e menos probabilidade de causar dano.”, ou seja, o que eles querem mostrar é que as pessoas precisam de orientação quando estão diante de decisões difíceis ou quando tem dificuldades em entender a situação exposta. Thaler e Sunstein (2009) afirmam que os arquitetos de escolhas precisam prestar atenção em certos detalhes se querem projetar o melhor ambiente de escolha possível. Como mostrar bem o benefício de uma escolha e suas consequências futuras, uma vez que nem

sempre as pessoas analisam os danos que podem causar uma escolha errada, sobretudo as que envolvem autocontrole. O grau de dificuldade das coisas também determina o momento de uma orientação, como quando precisamos fazer algo novo e complexo ou simplesmente algo que não temos experiência. Por outro lado, problemas difíceis também podem ser resolvidos com mais facilidade com a prática, uma vez que o indivíduo praticando o objeto do problema, em outras vezes que precisar decidir a mesma coisa, irá resolver com mais facilidade. No entanto, nem tudo as pessoas tem mais de uma chance na escolha, como o jovem que decide a faculdade ou a escolha por poupar para a aposentadoria, ou seja, quanto mais alto a aposta, menor a chance de praticar. Assim, percebe-se que tais escolhas são boas candidatas a orientação.

Um fator que também sinaliza o momento de uma cutucada são os feedbacks que não funcionam como deveriam, isto é, certas situações podem não estar bem estruturadas para receber um bom feedback. Por exemplo, um jogador de golfe pode praticar o esporte por muito tempo sem ver onde está sendo lançadas suas bolas, nunca aprimorando, assim, o tempo e a distância a alcançar o buraco. Neste caso uma orientação externa pode ajudar no aprimoramento do jogador. Outro fator que indica o momento de uma orientação é quando as escolhas são baseadas no conhecimento dos indivíduos. Caso o projetista de sistemas perceba que o tomador de decisões tem conhecimento limitado do assunto envolvido em determinada escolha, é o momento certo para uma cutucada. Cabe aqui como exemplo a informação disponibilizada quando um cidadão está escolhendo um tipo de financiamento. Tomando como cliente o cidadão comum, dificilmente ele vai confrontar o financiador em relação às taxas, prazos e sistemas de amortização nos financiamentos. Geralmente, os clientes querem saber quanto deve pagar de entrada e o valor da prestação mensal, ou seja, quanto será o prejuízo no bolso. O financiador, sabendo disso, destaca como informação principal a mensalidade a ser paga, ou seja, quanto o cliente está disposto a pagar por mês, fazendo disso uma cutucada no momento da decisão, na maioria das vezes bem sucedida. (THALER; SUNSTEIN, 2009).

3 PATERNALISMO LIBERTÁRIO E POLÍTICAS PÚBLICAS

Embora os argumentos utilizados para justificar o paternalismo libertário são os mesmos na esfera pública e privada, quando se trata do bem estar geral de uma população, as atitudes do governo se tornam essenciais no assunto. Pensando nisso, as políticas públicas, principal ferramenta governamental para garantir um bom funcionamento de um país, é o meio onde se estabelece o movimento em questão. Quando uma política pública é utilizada para forçar o indivíduo visando beneficiar a maioria, nem sempre ela é bem vista, tendo em vista a acusação de paternalismo radical. Porém, muitas vezes é necessária a intervenção do governo no cotidiano do cidadão para que consequências de uma atitude singular não atrapalhe a ordem pública. Considerando tal fato, os idealizadores do paternalismo libertário sugerem orientações sutis do governo através das políticas públicas, mesmo que seja de forma indireta, para que o cidadão tome suas decisões de forma que maximize o seu bem estar. Dois exemplos serão analisados, a política praticada quanto os planos de previdência e a política de doação de órgãos, uma vez que uma “cutucada” nas pessoas na hora da escolha pode aumentar o número de transplantes de órgãos, bem como a aderência à poupança visando o futuro.

3.1 PLANOS DE PREVIDÊNCIA

Em muitos países, inclusive nos EUA, os planos de previdência social assegurados pelos governos são *planos de benefício definido*, ou seja, o valor de sua aposentadoria mensal é basicamente uma função linear entre a quantia paga referente aos impostos e o tempo trabalhado, sendo o pagamento ajustado monetariamente através das variações inflacionárias. O papel do cidadão é tomar a decisão de adquirir o plano de previdência e do momento em que deseja receber o benefício.

Nos tempos atuais, a combinação do aumento da expectativa de vida e da dispersão geográfica das famílias trouxe a necessidade das pessoas provisionarem a renda de aposentadoria, uma vez que o ocorrido hoje difere de séculos passados, onde quem conseguia chegar à idade avançada ficavam aos cuidados dos filhos. Porém, nem todos pensam no futuro como deveriam, exacerbando problemas que a organização da previdência social de vários países enfrenta ano após ano. Pensando em evitar maleficências no presente, como aumento de impostos e corte de benefícios, os governos tentam conscientizar a população da importância de poupar visando o bem estar no futuro, mesmo que atrativos consumistas, como férias agradáveis e belos carros esportivos, desviem de projeto de poupança.

Problemas nos *planos de benefício definido*, como a diminuição de renda em função do período mínimo de trabalho, levaram muitos empregados e empregadores a mudar para *planos de contribuição definida*, isto é, um plano onde as contribuições são específicas (quanto poupar) e o direcionamento dos investimentos são predeterminados. Basicamente, são características de alguns planos da previdência privada, onde para vários economistas seria o caminho para evitar um colapso nos planos governamentais de previdência, dependendo apenas das escolhas dos cidadãos. No entanto, como já mencionando anteriormente, humanos tendem a evitar escolhas que podem ser consideradas complexas, mesmo admitindo que precisem de mudança. Em um estudo sobre um determinado plano de previdência nos EUA (Plano 401 k¹), Madrian e Shea (2001) apresentam a opinião dos participantes sobre a taxa de poupança, demonstrado no gráfico a seguir:

¹ Plano de aposentadoria popular nos EUA, patrocinado pelo empregador.

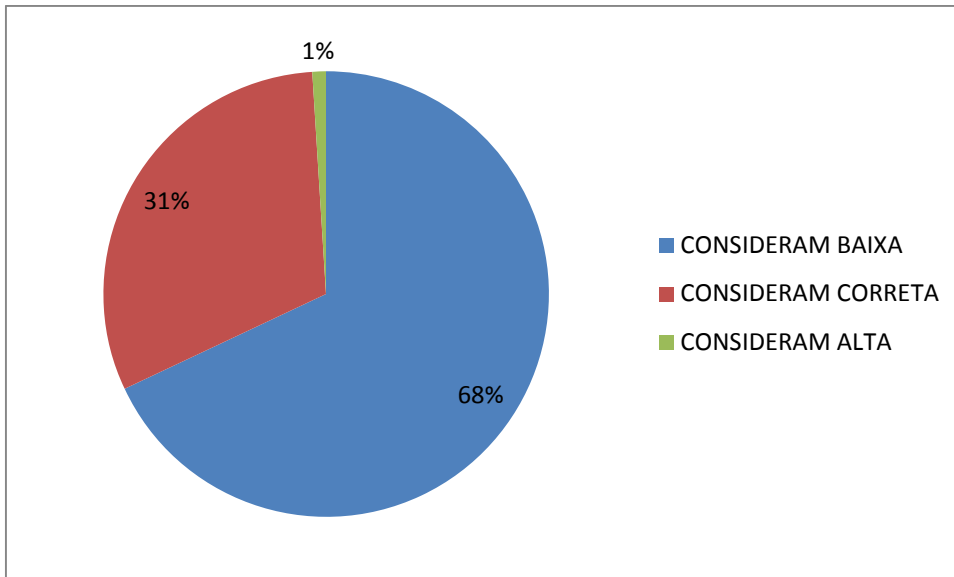


GRÁFICO 1 - OPINIÃO SOBRE TAXA DE POUPANÇA NO PLANO 401 k

FONTE: MADRIAN; SHEA (2001)

Conforme demonstrado, a maioria (68%) dos participantes do plano de previdência americano considera poupar pouco perante os almejos futuros. Diante disso, verifica-se que os participantes pretendem poupar mais, só não tem estratégias ou força de vontade que os ajudem a atingir tal objetivo. Observando a informação descrita, Thaler e Sunstein (2009) percebem que o setor de previdência se mostra um campo propenso a orientações, ou melhor, “cutucadas” no melhor sentido envolvendo o paternalismo libertário.

O papel do governo seria utilizar políticas públicas para incentivar e reduzir barreiras para a adoção de programas de previdência privada com contribuição definida. Para entender o benefício da aquisição de tais planos, faz-se necessário a compreensão das iniciativas do paternalismo libertário na previdência privada.

Thaler e Sunstein (2009) oferecem duas sugestões baseadas no referido movimento que podem alavancar a aderência aos planos de previdência privada. A primeira é a inscrição automática em planos de poupança e a segunda é o aumento gradual de contribuição, visando a satisfação das pessoas com o momento e o valor da aposentadoria.

Considerando que a habilitação de planos de previdência com contribuição definida advém do empregador e tendo em vista que não é das escolhas mais simples (preenchimento de formulários, informação do valor a poupar, alocação de investimentos), muitos funcionários são negligentes quanto ao assunto e simplesmente o ignoram, diante de escolhas possivelmente complexas, podendo perder benefícios futuros. Mesmo ciente dos benefícios da aderência aos planos de previdência privada, as pessoas tendem a adiar ou mesmo esquecerem a tomar tal decisão. Pensando nisso, os idealizadores do paternalismo libertário sugerem a inscrição automática aos planos, uma vez que geralmente a regra predefinida é a não adesão, fazendo o indivíduo se esforçar caso queira aderir a algum plano. Lembrando que um dos princípios da boa arquitetura de escolhas é a opção predefinida, com a inscrição automática o funcionário recebe um formulário no momento da contratação indicando que será inscrito em determinado plano, com uma taxa de poupança e alocação específica de recursos, com a opção de não participar, ressaltando uma das principais características do paternalismo libertário, a possibilidade de escolha sem nenhum custo financeiro. (THALER; SUNSTEIN, 2009).

A inscrição automática mostrou ser uma estratégia extremamente bem sucedida com o aumento de adesão aos planos de contribuição definida. Madrian e Shea (2001) analisaram tal questão em relação ao plano de previdência privada nos Estados Unidos 401 k, apresentando os dados seguintes:

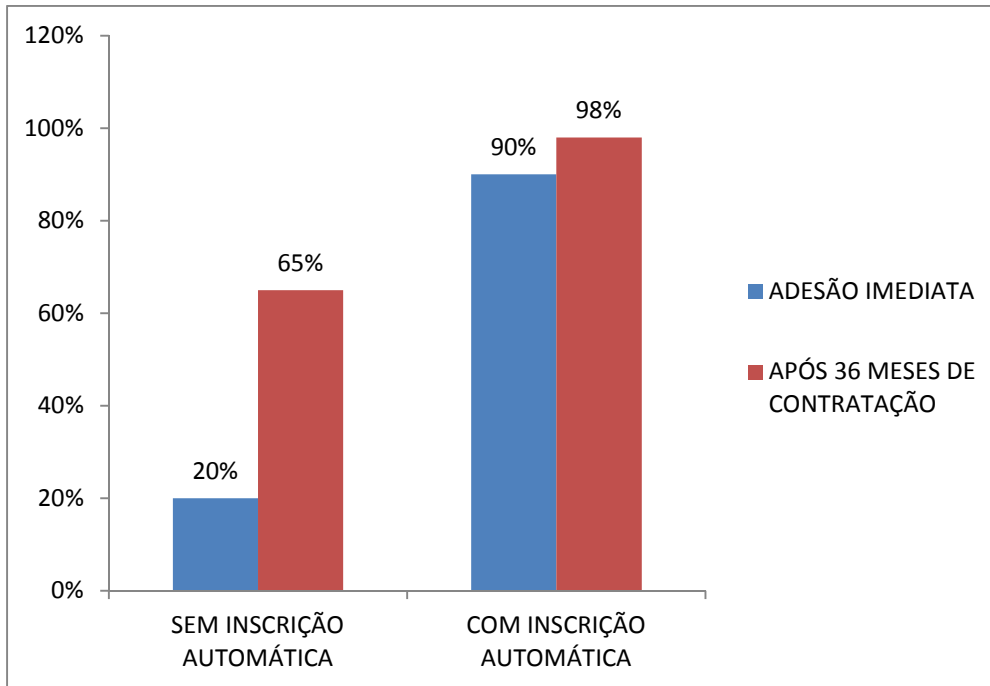


GRÁFICO 2 – TAXAS DE PARTICIPAÇÃO NO PLANO 401 k

FONTE: MADRIAN; SHEA (2001)

Observando os dados acima, verifica-se que com a inscrição automática houve um aumento significativo na aderência imediata ao plano de previdência, 90% dos funcionários, bem como uma adesão posterior de funcionários que optaram inicialmente pela não aderência. Ou seja, com iniciativa da inscrição automática, os participantes aderem mais cedo ao programa, e após um período, mais participantes acabam aderindo.

Outra sugestão dos idealizadores do paternalismo libertário é o aumento gradual do valor de contribuição nos planos de previdência privada. A maioria dos participantes de planos de previdência consideram a taxa de poupança baixa (vide gráfico 1), tendo em vista que o percentual de contribuição especificado na habilitação automática citada anteriormente é a menor que possa ser autorizada (geralmente de 2% a 3%). Considerando a inércia dos participantes à mudança de tal taxa juntamente com restrições de autocontrole, aversão à perda (diminuição no salário) e ilusão de dinheiro, Thaler e Sunstein (2009) acreditam que uma combinação da inscrição automática com um programa de aumento progressivo de contribuição pode resolver tal problema. Efetuar automaticamente a sincronia entre

os aumentos salariais e elevação das taxas de poupança é a principal característica do programa citado, uma vez que os participantes não vão sentir perda no salário e usarão a inércia a favor de poupanças maiores.

Retornando ao papel do governo com suas políticas, temos como exemplo a atitude governamental norte americana, que instruiu o *Internal Revenue Service* (Receita Federal americana) a emitir regulamentos que promoviam o uso da inscrição automática em planos de aposentadoria. Em 2006, foi aprovado a *Pension Protection Act* (Lei de Proteção à Aposentadoria) que, em resumo, oferecia incentivos aos empregadores que inscreviam automaticamente os funcionários em planos de aposentadoria e aumentavam automaticamente as taxas de contribuição ao longo do tempo. Incentivos estes que fazem os empregadores receberem uma dispensa de uma regulamentação considerada burocrática. Com isso, o governo utiliza uma política pública para influenciar indiretamente os cidadãos a aderirem aos planos de previdência, com a ressalva de recusá-los quando quiserem, ou seja, princípios do paternalismo libertário foram utilizados no campo da aposentadoria, visando trazer benefícios em geral. (THALER; SUNSTEIN, 2009).

No Brasil, a política praticada quanto à previdência social não utiliza qualquer argumento do paternalismo libertário, tampouco o incentiva. Segundo informações do Ministério da Previdência e Assistência Social (MPAS), para usufruir de tal benefício, o trabalhador precisa estar inscrito no programa de previdência, bem como contribuir mensalmente. E tal contribuição se mostra compulsória, pois o empregador é obrigado a filiar o trabalhador como contribuinte no momento da efetiva contratação e sua contribuição é recolhida na fonte, sem liberdade de escolha do cidadão, caso ele não queira aderir a tal programa. Ou seja, a inscrição automática é praticada, mas não existe a opção de recusá-la no caso em questão.

Embora a intenção da referida política utilizada no Brasil seja o bem estar futuro do cidadão, uma vez que o benefício se torna garantido para o contribuinte, verifica-se características de uma política paternalista radical, pois não apresenta a liberdade defendida no paternalismo libertário, que seria a opção da não aderência ao plano de previdência social, oferecendo a possibilidade de escolha.

3.2 DOAÇÃO DE ÓRGÃOS

Transplante de órgãos é um assunto delicado em todo o mundo, uma vez que a demanda por órgão excede consideravelmente a oferta. Sendo a maioria dos órgãos transplantados provenientes de doadores falecidos, sobretudo pacientes que tiveram morte encefálica (parada definitiva e irreversível do cérebro e tronco cerebral), a doação de órgãos nem sempre é consentido em vida, às vezes por esquecimento ou mesmo sob a influência da inércia, fazendo, no caso, depender exclusivamente da autorização dos familiares, o que acaba se tornando um obstáculo e diminuindo as possibilidades de doação.

Diante de tal problema, Thaler e Sunstein (2009) mostram como uma boa arquitetura de escolhas e seus efeitos podem aumentar o número de órgãos disponíveis, com pequenas intervenções que poderiam salvar milhares de vidas.

Neste sentido, é importante ressaltar as maneiras mais usuais de se tornar um doador, qual sejam, o *consentimento explícito*, onde o doador em potencial deve se apresentar, se registrando em órgão público competente explicitando a intenção de ser doador. Percebe-se que, neste caso, a regra predefinida é ser “não doador”, e levando em consideração as atitudes dos “humanos”, já discutida no presente trabalho, as possibilidades de haver grandes números de doadores com a referida prática é substancialmente pequena. Outra maneira é a *remoção rotineira*, onde o Estado detém o direito sobre algumas partes do corpo de pessoas mortas sem precisar da permissão a ninguém no momento do transplante. Embora seja uma prática mais agressiva, é defendida por alguns diante da possibilidade de salvar vidas, porém é pouco comum na maioria dos países, onde é considerada uma violação aos direitos de liberdade de escolha. Uma prática aceita pelos libertários é o *consentimento presumido*, que preserva a liberdade de escolha, porém muda a regra predefinida, onde todos os cidadãos são inicialmente doadores conscientes, até que se manifestem de opinião contrária. Importante destacar que tal manifestação deve ser feita de modo fácil e sem custo, princípio defendido no paternalismo libertário. (THALER; SUNSTEIN, 2009).

Em um estudo sobre as maneiras de consentimento de doação de órgãos, Johnson e Goldstein (2003) apresentaram uma pesquisa onde mostram a importância da regra predefinida, comparando países com consentimentos explícito e predefinido. Países como a Alemanha e Dinamarca, que usam o consentimento explícito, possuem registro pouco significativo quanto ao consentimento de doadores de órgãos. Contudo, países que utilizam o consentimento presumido, como a Áustria e França, possuem altas taxas de consentimento dos seus cidadãos, conforme informações demonstradas no gráfico a seguir:

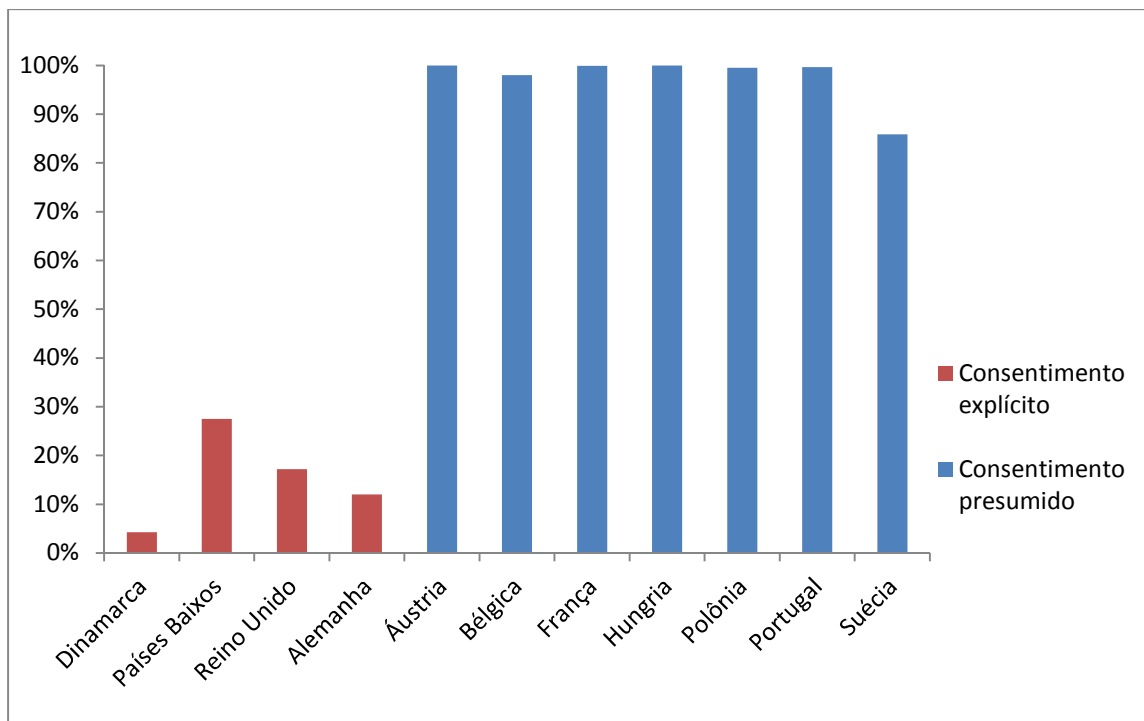


GRÁFICO 3 – PORCENTAGEM CONSENTIMENTO DOAÇÃO DE ÓRGÃOS

FONTE: JOHNSON; GOLDSTEIN (2003)

Nas duas abordagens de consentimento, o explícito e o presumido, embora sejam de certa forma opostas uma à outra, ambas precisam da manifestação do cidadão para ser realizada alguma escolha. Não obstante, existe a abordagem de *escolha compulsória*, onde no registro da carteira de habilitação a preferência pela doação ou não de órgãos deve ser feita para concretizar a inscrição de motorista

habilitado. Tal maneira também pode aumentar em um percentual considerável o número de doadores de órgãos.

Thaler e Sunstein (2009) sugerem que os governos utilizem as maneiras que mais preservassem a liberdade e de maneira sutil, apontassem em direção à concordância da doação de órgãos, através de políticas públicas. O consentimento presumido e a escolha compulsória são as abordagens mais indicadas, no entanto, com o consentimento explícito, o governo também pode orientar positivamente quanto à doação de órgãos. Como exemplo, o estado de Illinois, EUA, pratica um plano que possui um cadastro chamado *Illinois First Person Consent* (Consentimento em Primeira Pessoa de Illinois), que torna desnecessário o consentimento da família quando o eventual doador autoriza previamente a doação de seus órgãos. O site de programa, exatamente na página de cadastro, utiliza métodos de uma boa arquitetura de escolhas, pensando nas atitudes de humanos, como a influência social (87% dos adultos de Illinois acham que se cadastrar como doador de órgãos é a coisa certa a se fazer e 60% dos adultos de Illinois estão cadastrados), sabendo que cidadãos gostam de seguir o que a maioria acha certo e realmente o faz. Ou seja, é uma boa cutucada nos participantes do programa.

No Brasil, a política utilizada na doação de órgãos ignora a vontade do possível doador. A legislação brasileira determina como responsáveis pela destinação dos órgãos de eventuais doadores somente os próprios familiares, indiferente de qualquer pré-autorização em vida. Segundo a Associação de Brasileira de Transplantes de Órgãos (ABTO), o governo atua no assunto com campanhas e incentivos às instituições e aos profissionais da área, uma vez que a falta de informação ainda é fator determinante para a recusa dos familiares na doação de órgãos. O site da associação informa que, em 2013, 47% dos casos de morte encefálica não se transformam em doação por conta da negativa familiar. Uma das principais justificativas das famílias é a falta de conhecimento sobre a vontade de doar do parente falecido, o que traz a necessidade de investimento em novas campanhas para disseminação do assunto.

Analisando o mencionado caso de doação de órgãos no Brasil, considerando a legislação atual e relacionando com iniciativas do paternalismo libertário, verifica-se que o foco das orientações aponta em maior parte para as

famílias e seus consentimentos, embora existam campanhas para que o indivíduo mantenha familiares e amigos informados sobre a sua pretensão, campanhas estas que orientam para o consentimento da doação. Sendo assim, princípios de arquitetura de escolhas são utilizados, mesmo que seja de forma branda, porém, não aproveita totalmente dos argumentos defendidos no paternalismo libertário.

4 CRÍTICAS

Diante da controvérsia do assunto, críticas em relação ao movimento surgiram sem surpreender os seus idealizadores. Thaler e Sunstein (2009) já esperavam objeções de antipaternalistas e adeptos ao liberalismo radical. No entanto, também surgiram julgamentos favoráveis ao paternalismo libertário. Opiniões favoráveis e contrárias serão apresentadas adiante.

4.1 CRÍTICAS FAVORÁVEIS

O economista americano Peter R. Orszag², juntamente com um dos idealizadores do paternalismo libertário, Cass R. Sunstein, aborda o assunto no artigo “Give People Choices, Not Edicts”. Os autores defendem a ideia afirmando que sempre que o governo projeta aplicações ou formulários, suas escolhas afetam as decisões das pessoas, então com uma boa arquitetura de divulgação, como regras padrões, o governo aplica empurrõezinhos na população que tendem a influenciar uma boa escolha.

Orszag e Sunstein (2013) tentam diferenciar o termo coerção de empurrãozinho com o exemplo da inscrição automática nos planos de poupança, uma vez que se trata de um benefício para o cidadão ao aumentar em longo prazo a sua economia (escalonamento automático) e de forma livre, pois o mesmo pode resistir à adesão ao plano de poupança.

Os autores ainda afirmam que coerção seria justificada se os benefícios sobrepusessem aos custos, o que não acontece no movimento em questão, pois um dos seus principais objetivos seria identificar o máximo de benefícios para melhorar a vida das pessoas enquanto evitam custos e burocracias mais rígidas. (ORSZAG; SUNSTEIN, 2013).

² Economista Americano, ex-diretor do Escritório de Administração Orçamentária do governo Obama (2009/2010)

4.2 CRÍTICAS CONTRÁRIAS

Dentre os críticos do paternalismo libertário, os mais céticos acreditam que após a aceitação de um paternalismo moderado em diversas situações, maiores intervenções certamente ocorrerão. Muitos alegam que o estado passará da educação e orientação para a coerção e proibição. Jamie Whyte³ afirma em seu artigo “A nudge in the wrong direction”, publicado no jornal inglês *The Times*, que a ideia de adultos não saberem o que é melhor para eles é ultrajante. Para ele, é necessária uma justificativa plausível para tratar adultos como crianças. E a justificativa apresentada na teoria do paternalismo libertário não é aceitável, chamando o movimento de incoerente como o próprio nome sugere.

Whyte (2008) afirma que o “libertarismo” é motivado pela ideia que o governo não sabe o que é melhor para o indivíduo, razão pelo qual os libertários deveriam se sentir ofendidos com qualquer tipo de influência no seu comportamento. Ainda chama o governo de “central nudger”, que em tradução livre quer dizer o inconveniente principal, afirmando ainda que quem apoia tal ideia deveria pensar sempre em um “central nudger” escolhendo o que é bom para você. O autor também afirma que o indivíduo possui a vantagem sobre o governo de conhecer perfeitamente suas preferências e circunstâncias, podendo decidir exatamente o que deve escolher.

Partindo do exemplo da poupança orientada por algumas políticas públicas, Whyte (2008) rebate tal questão com o pretexto de preferências de consumo no presente e futuro de cada indivíduo, da estimativa de vida e acontecimentos futuros, alegando que o governo pode achar que as pessoas são irracionais e ingênuas, mas não podem saber mais do que elas quando se trata de tal assunto. Finaliza comparando o governo com médicos que pensam que podem prescrever o remédio certo simplesmente porque sabem que você é um hipocondríaco.

³ Filósofo neozelandês, líder do ACT New Zealand e autor do livro “Bad Thoughts: A Guide to Clear Thinking (CENTRAL BOOKS, 2003).

Outro economista que apresenta falhas no paternalismo libertário é Raghuram Rajan⁴, que no artigo intitulado “The Trouble with Libertarian Paternalism” afirma que a aparência do direito à escolha no referido movimento é uma ilusão. O fato das pessoas não escolherem conscientemente faz com que a escolha não seja efetivamente exercida, não sendo um movimento paternalista e sim algo mais sinistro, pois as pessoas não têm consciência de estarem sendo orientadas.

Rajan (2012) afirma que a cerne do problema no movimento em questão está no eventual equívoco do governo ou empregador na escolha padrão. O exemplo citado por ele é a indicação do governo americano aos cidadãos em aplicar o dinheiro da aposentadoria em renda variável pensando no longo prazo, quando em sua opinião, orientar todos a seguir investimentos em ativos de risco pode ser mais perigoso do que incentivá-los a alternativa típica, como os fundos de mercado monetário. O autor sugere uma opção alternativa, que considera melhor que a escolha padrão, qual seja, que as pessoas recebessem lembretes repetidamente para que escolhessem a alocação de seu dinheiro, inexistindo uma opção predeterminada, e sim uma indicação da opção predominante, obrigando as pessoas a exercer o direito de escolha.

Rajan (2012) acredita que a falha em algumas formas do paternalismo libertário é que a liberdade que parece oferecer acaba mantendo o paternalismo, na maioria das vezes, sem restrições. O autor entende como a melhor maneira de evitar consequências dos erros do paternalismo, forçar os indivíduos à escolha consciente.

⁴ Ex-economista-chefe do Fundo Monetário Internacional (FMI) e atual governador do Banco Central da Índia.

5 CONCLUSÃO

Diante do movimento central apresentado no presente trabalho, o paternalismo libertário, verificamos que seus argumentos buscam a tentativa de aumentar o bem estar das pessoas na tomada de decisões. Para isso, foi demonstrada a importância de uma ferramenta essencial denominada “arquitetura de escolhas”, que caso seja bem utilizada, pode influenciar, de maneira positiva, as escolhas das pessoas, desde as mais triviais até as mais complexas.

A influência sobre a maioria das pessoas se mostrou algo indiscutível, uma vez que grande parte se comporta operando com o sistema automático, isto é, de maneira espontânea e instintiva, abrindo espaço para ser influenciadas. Sendo assim, se o ser humano se mostra aberto à orientação, o paternalismo libertário procura demonstrar que é benéfico orientá-lo a caminho do seu próprio bem-estar. Podemos afirmar, pelo desenvolvimento do capítulo 2, que o referido movimento possui argumentos para tornar tal questão válida, com a ressalva do indivíduo possuir a liberdade de escolher o contrário do que está sendo indicado.

Os princípios da arquitetura de escolhas demonstram que nenhuma coerção é praticada no paternalismo libertário, mesmo que seus termos caminhem por uma linha tênue entre o paternalismo puro e o liberalismo. A opção predefinida, por exemplo, se mostrou um princípio eficaz usado pelo arquiteto de escolhas em vários setores. Mesmo que seja uma opção automaticamente escolhida, no movimento estudado, restou sempre facilmente recusável, e com custo baixo ou nulo. Com isso, confirmou que o argumento que se defende não é coercivo.

No capítulo 3 foram apresentadas eventuais aplicações do aludido movimento em políticas públicas, mesmo que de forma indireta. A inscrição automática de cidadãos em planos de previdência mostrou-se uma solução aceitável para o problema da aposentadoria em vários países. Assim como a dificuldade com os transplantes de órgãos pode ser amenizada com a aplicação de princípios do paternalismo libertário.

As críticas apresentadas no capítulo 4, mesmo que façam do movimento um assunto controverso, ajudam na discussão e apresentação de possíveis falhas, embora alguns críticos tenham apresentado objeções que são mencionadas no estudo principal do paternalismo libertário. Por exemplo, uma das críticas julga a escolha padrão como vilã do paternalismo libertário, e sugere a escolha obrigatória com uma indicação da opção predominante. No entanto, tal sugestão é discutida no estudo e aceita como alternativa, não deixando de ser uma cutucada no cidadão no momento da escolha.

Por derradeiro, o paternalismo libertário revelou-se um movimento com argumentos sólidos e se bem utilizado, com resultados satisfatórios, tanto no âmbito privado quanto no público. Com o presente trabalho, conclui-se que os princípios da liberdade de escolha quando respeitados e a orientação das pessoas moderada, o bem estar em geral pode se tornar maximizado.

REFERÊNCIAS

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE TRANSPLANTE DE ÓRGÃOS. Disponível em: <<http://www.abto.org.br/abtov03/default.aspx?mn=487&c=0&s=156&pop=true>>. Acesso em 31/05/2014.

DONATE LIFE ILLINOIS. Disponível em: <<http://www.iamareyou.org/>>. Acesso em: 30/05/2014.

FERREIRA, Aurélio Buarque de Holanda. **Minidicionário da língua portuguesa**. Rio de Janeiro, 1993, p. 409, p. 334.

JOHNSON, Eric J.; GOLDSTEIN, Daniel. **Do Defaults Save Lives?** Science, vol. 302, p. 1338-1339, 2003. Disponível em: <<http://www.sciencemag.org/content/302/5649/1338>>. Acesso em: 27/05/2014.

KAHNEMAN, Daniel. **Rápido e devagar**: duas formas de pensar. Rio de Janeiro: Objetiva, 2012.

MADRIAN, Brigitte C.; SHEA, Dennis F. **The Power of Suggestion**: Inertia in 401 (k) Participation and Savings Behavior. Quarterly Journal of Economics, vol. 116, p. 1149-1225, 2001. Disponível em: <<http://www.nber.org/papers/w7682>>. Acesso em: 25/05/2014.

MINISTÉRIO DA PREVIDÊNCIA SOCIAL. Disponível em: <<http://www.mpas.gov.br/>>. Acesso em: 30/04/2014.

ORSZAG, Peter; SUNSTEIN, Cass R. **Give People Choices, Not Edicts**. Bloomberg View, 05 dezembro 2013. Disponível em: <<http://www.bloombergview.com/articles/2013-12-05/give-people-choices-not-edicts>>. Acesso em: 01/05/2014.

RAJAN, Raghuram. **O problema do paternalismo libertário**. Valor Econômico, 19 abril 2012. Disponível em: <<http://www.portalvalor.com.br/opiniaio/2622862/o-problema-do-paternalismo-libertario>>. Acesso em: 21/04/2014.

SANDRONI, Paulo. **Novíssimo Dicionário de Economia**. São Paulo: Editora Best Seller, 1999, p. 285

SEVEN. **Na Mosca**. 2005. 1 fotografia, color. Disponível em: <http://obviousmag.org/archives/2005/09/na_mosca_1.html>. Acesso em: 30/05/2014.

THALER, Richard H.; SUNSTEIN, Cass R. **Libertarian Paternalism**. American Economic Review, vol. 93, n. 2, p. 175-179, 2003. Disponível em: <http://econweb.ucsd.edu/~jandreon/Econ264/papers/Thaler%20Sunstein%20AER%202003.pdf>. Acesso em: 22/03/2014.

THALER, Richard H.; SUNSTEIN, Cass R. **Nudge**: O empurrão para a escolha certa. Rio de Janeiro: Elsevier, 2009.

TVERSKY, Amos; KAHNEMAN, Daniel. **Judgment Under Uncertainty: Heuristics and Biases**. Science, vol. 185, p. 1124-1131, 1974. Disponível em: <http://psiexp.ss.uci.edu/research/teaching/Tversky_Kahneman_1974.pdf>. Acesso em: 15/04/2014.

WHITE, Jamie. **This is a nudge in the wrong direction**. The Times. 02 agosto 2008. Disponível em: <http://www.adamsmith.org/sites/default/files/research/files/FreeThoughts_Online.pdf>. Acesso em: 21/05/2014.