

UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ

RAFAELA ZUQUETTE FERNANDES DE SOUZA

PATERNALISMO LIBERTÁRIO: APLICAÇÕES NO BRASIL

CURITIBA

2018

RAFAELA ZUQUETTE FERNANDES DE SOUZA

PATERNALISMO LIBERTÁRIO: APLICAÇÕES NO BRASIL

Monografia apresentada ao curso de Ciências Econômicas da Universidade Federal do Paraná como requisito à obtenção do título de Bacharel em Ciências Econômicas.

Orientadora: Prof. Doutora Adriana Sbicca Fernandes

CURITIBA

2018

RESUMO

O presente trabalho tem como objetivo apresentar as características do Paternalismo Libertário e suas aplicações no cotidiano das pessoas. Primeiramente, descreveremos o Paternalismo Libertário, suas características, aplicações e de que forma essa ideia pode ajudar no aumento da qualidade de vida das pessoas. Em seguida, apresentam-se as críticas que apoiam essa ideia e as que são contrárias a ela. O maior questionamento é sobre o papel do Estado, até que ponto ele pode e deve intervir e qual a sua legitimidade para decidir o que é o melhor. Por último, veremos duas políticas públicas brasileiras, a de proibição ao sal sobre as mesas e a de adesão automática a previdência complementar, e analisaremos em que medida essas políticas são paternalistas libertárias ou não. Além de identificar quais limitações humanas essas políticas buscam minimizar.

Palavras-chave: Paternalismo Libertário, Políticas Públicas, Nudge.

ABSTRACT

This paper aims to introduce the characteristics of Libertarian Paternalism and how it can be applied in people's daily lives. First, we will describe the Libertarian Paternalism, its characteristics, applications, and how this idea can help improve people's quality of life. Subsequently, the criticisms that support it and those ones that are contrary to it will be presented. The biggest question is about the role of the state, to what extent it can and should intervene and what its legitimacy is to decide what is best. Finally, we will point out some public policies in Brazil, the prohibition of salt on the tables and the automatic adherence to supplementary pension, and analyze whether they can be defined as libertarian paternalists or not. In addition to identifying what human limitations these policies seek to minimize.

Key-words: Libertarian Paternalism, Public Policy, Nudge.

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	5
2	PATERNALISMO LIBERTARIO	6
2.1	HUMANOS E ECONOS	6
2.2	ARQUITETURA DE ESCOLHA.....	13
2.3	QUANDO OFERECER ORIENTAÇÕES	17
3	CRITICAS.....	19
4	ALGUMAS APLICAÇÕES DO PATERNALISMO LIBERTÁRIO	22
4.1	LEI DE PROIBIÇÃO DO SAL	23
4.2	PREVIDÊNCIA PRIVADA.....	29
5	CONCLUSÃO.....	32
	REFERÊNCIAS.....	34

1 INTRODUÇÃO

As pessoas precisam tomar diferentes tipos de decisões todos os dias. Devem fazer escolhas que irão influenciar em suas vidas. Porém os indivíduos apresentam certas características comportamentais que não são completamente racionais e podem atrapalhar o seu bem-estar. Há quem acredite que os seres humanos se saem bem fazendo suas próprias escolhas, mesmo quando o resultado não é tão bom, ele é melhor do que se outra pessoa qualquer tivesse feito essa escolha.

A ideia do Paternalismo libertário foi apresentada pela primeira vez por Richard H. Thaler e Cass R. Sunstein em um artigo intitulado *Libertarian Paternalism*. O artigo dos economistas norte-americanos foi publicado em 2003 pela revista econômica *The American Economic Review*.

Em 2008, os autores publicaram o livro *“Nudge – Improving decisions about health, wealth and happiness”* onde apresentaram de forma mais ampla o conceito de paternalismo libertário e deram exemplos de como aplicar esse conceito em situações cotidianas.

Segundo os autores, o paternalismo libertário é uma forma de ajudar as pessoas a fazerem escolhas melhores sem impedi-las de tomarem suas próprias decisões. É paternalista porque busca influenciar as escolhas das pessoas de forma a tornar suas vidas mais longas, mais saudáveis e melhor. E é libertário porque as pessoas são livres para fazerem suas próprias escolhas da maneira que acharem melhor e tem a opção de mudar de ideia e buscar uma nova alternativa.

No paternalismo libertário, as escolhas não são bloqueadas, obstruídas ou significativamente sobrecarregadas. Os arquitetos de escolhas, privados ou públicos, tentam conscientemente guiar as pessoas em direções que irão melhorar suas vidas.

As pessoas a favor da liberdade de escolha normalmente não aceitam qualquer tipo de paternalismo. Elas têm a ideia de um homem econômico que é capaz de pensar e escolher infalivelmente bem. A suposição de que todo mundo faz as melhores escolhas para si mesmo na maior parte do tempo é questionável segundo a Economia Comportamental.

Apesar dos autores apresentarem diversos benefícios do paternalismo libertário e exemplos de suas aplicações, essa ideia recebe críticas que tornam bastante interessante um debate a respeito.

2 PATERNALISMO LIBERTARIO

Nesta seção falaremos sobre as diferenças entre o ser humano e o ser econômico, abordaremos também o que é arquitetura de escolha e quando devemos oferecer orientações. O objetivo desta unidade é compreendermos melhor o paternalismo libertário.

2.1 HUMANOS E ECONOS

Saber como o ser humano pensa é de extrema importância para entendermos como ele toma decisões importantes durante a vida. Muitos psicólogos e neurocientistas acreditam que o cérebro humano tem dois tipos de raciocínio, o Sistema Automático e o Sistema Reflexivo.

O Sistema Automático é rápido e instintivo, deliberar sobre algo não faz parte desse sistema. Usamos o Sistema Automático quando nos abaixamos porque alguém jogou uma bola de repente em nossa direção. Já o Sistema Reflexivo é mais intencional e consciente, é usado para tomar decisões como qual faculdade escolher ou para responder questões que exijam mais raciocínio. Os Econos nunca tomam decisões importantes sem consultar o Sistema Reflexivo, mas os Humanos nem sempre fazem isso.

Daniel Kahneman (2003) define essas duas formas de pensar como Sistema 1 e Sistema 2. O primeiro consiste em processos de pensamento intuitivos, automáticos, baseados na experiência e relativamente inconscientes, opera automática e rapidamente. Já o segundo é mais reflexivo, controlado, deliberativo e analítico, aloca atenção as atividades mentais que exigem esforço e concentração. “O Sistema 1 funciona automaticamente e o Sistema 2 está normalmente em um confortável modo de pouco esforço, em que apenas uma fração de sua capacidade está envolvida.” (KAHNEMAN, 2012, p. 35)

O pagamento do valor mínimo do cartão de crédito é um exemplo de como podemos tomar decisões equivocadas por não pararmos para refletir sobre o que estamos fazendo. Às vezes acontece de uma pessoa não ter dinheiro suficiente para pagar todas as contas do mês, por exemplo. Quando chega a hora de decidir o que pagar, influenciadas pelos seus Sistemas Automáticos e pelas empresas de cartão de

crédito, algumas pessoas optam por parcelar o cartão de crédito e às vezes ainda pagam o valor mínimo sugerido na fatura. Os juros cobrados no parcelamento de uma fatura de cartão de crédito são altíssimos. Ao invés de gastar um tempo fazendo um cálculo simples das suas finanças para descobrir o quanto tem disponível e qual a melhor alternativa para seu orçamento, algumas pessoas optam pela mais fácil.

Total desta Fatura	Pagamento Mínimo	Parcela em até 12x***
R\$ 1.015,76	R\$ 203,15	Pague qualquer valor entre R\$153,00 e R\$203,14
Sugestões no verso		
Programa Léguas Cartão Submarino		
Saldo de Léguas		14.160
Linha de Crédito		
Super-Limite para compras no Submarino*:	R\$	4.740,00
Limite para compras nos demais estabelecimentos**:	R\$	1.580,00
Disponível Super-Limite para compras no Submarino*:	R\$	4.740,00
Disponível Limite para compras nos demais estabelecimentos:	R\$	564,24
Disponível para saque:	R\$	310,00
Encargos Financeiros		
Encargos de financiamento para 30 dias	17,39% am ou 584,81% aa	
CET do financiamento da fatura:		651,17% aa
Encargos de saque à vista:		9,99% am
CET para parcelamento da fatura:	5,37% am ou 87,29% aa	
Juros remuneratórios:	17,39% am ou 584,81% aa	
CET Juros remuneratórios:		75,40% aa
Encargos em caso de pagamento mínimo		R\$ 146,42
CET Saque à vista	10,97% am ou 240,61% aa	
CET Pagamento de contas	1,83% am ou 23,80% aa	

SUGESTÃO DE PAGAMENTO MÍNIMO E OPÇÃO DE PARCELAMENTO DE FATURA

Na figura acima vemos como é apresentada em uma fatura de cartão de crédito o valor a ser pago pelo usuário. Ao lado do total da fatura, tem a sugestão de pagamento mínimo e uma opção para parcelar a dívida daquele mês em até 12 vezes. Independentemente da intenção da empresa de cartão de crédito, o pagamento mínimo funciona como uma âncora para o cliente que recebe a sua fatura. Para aquela pessoa que vai pagar o valor integral, a sugestão não vai ser um problema. Agora quando uma pessoa for pagar apenas uma parte da sua fatura, o valor mínimo apresentado vai servir como uma referência do quanto ela vai pagar. A pessoa tinha 400 reais para pagar o cartão de crédito, por exemplo. Mas com os R\$ 203,15 sugeridos na fatura em mente, a pessoa não usou todo o dinheiro que tinha disponível, pagando só o mínimo.

Uma pesquisa realizada no Reino Unido (STEWART, 2009) mostrou que a informação do pagamento mínimo na fatura exerce uma influência sobre as pessoas. Se a conta vai ser paga integralmente ou não, não tem relação com o valor do pagamento mínimo em evidência na fatura. Contudo, por causa do uso da heurística

da ancoragem, ocorre um aumento do número de pessoas pagando a fatura pelo valor mínimo, mesmo quando elas não precisam. Os juros do cartão de crédito são mais elevados do que o do cheque especial. Utilizar um valor a mais do que o necessário do crédito rotativo do cartão de crédito não faz sentido.

Segundo o Instituto de Defesa do Consumidor (IDEC), o cartão de crédito é a principal fonte de endividamento dos brasileiros. Mas também é a forma de pagamento que mais cresce no Brasil. O governo está procurando aperfeiçoar a regulamentação do mercado de cartão de crédito. Em maio de 2011, o então Presidente do Banco Central, Alexandre Tombini, apresentou novas regras de cartão de crédito em um seminário. Em seu discurso de abertura, ele disse que as regras “são reflexo natural da crescente importância que esse instrumento tem assumido no âmbito das transações financeiras cotidianas da nossa sociedade”.

Em 3 de abril de 2017, entrou em vigor a Resolução 4.595 que definiu que o saldo devedor do cartão de crédito só pode ser financiado na modalidade do crédito rotativo uma vez. Se o consumidor pagar o mínimo do cartão de crédito, na fatura seguinte, ou ele paga a dívida integral ou parcela através de outra linha de crédito. Antes dessa resolução, o cliente podia ficar pagando o mínimo do cartão por meses consecutivos. Aumentando a dívida de maneira cada vez mais.

A maioria das pessoas vive ocupada e não pode ou não quer gastar o seu tempo ponderando e analisando tudo antes de tomar decisões. Por esse motivo, nos utilizamos de regras práticas, que são rápidas e úteis na maior parte do tempo.

Amos Tversky e Daniel Kahneman (1974), dois psicólogos israelenses, identificaram três heurísticas, ou regras práticas, e os vieses associados a cada uma delas. São elas: ancoragem, disponibilidade e representatividade.

Na heurística da ancoragem, as pessoas tomam decisões com algum tipo de âncora, algo que elas conheçam, e ajustam suas decisões na direção que consideram apropriada. O viés surge porque os ajustes feitos não são o suficiente para chegar à melhor decisão. Essas âncoras, que as pessoas usam naturalmente, podem servir como cutucadas. Uma política nudge pode sutilmente sugerir um ponto de partida para o processo de raciocínio das pessoas, fazendo uso de âncoras para auxiliá-las a atingir um resultado mais satisfatório. Um dos exemplos apresentados por Thaler e Sunstein (2008, pg. 27) no Nudge é o dos advogados que processam empresas de cigarros. Ao pedir valores elevados, eles conseguiram induzir o júri a se ancorar em

um referencial elevado para determinar o que seria uma indenização adequada, conseguindo com isso indenizações altíssimas.

Já na heurística da disponibilidade, as pessoas avaliam a probabilidade dos riscos de acordo com que rapidez elas conseguem lembrar-se de exemplos. A acessibilidade e a clareza dos fatos estão intimamente relacionadas à disponibilidade. Essa heurística ajuda a explicar boa parte do comportamento relacionado a riscos, inclusive decisões relativas à tomada de precauções das pessoas e das instituições públicas e privadas. Caso não tenha ocorrido uma enchente no passado recente, as pessoas que vivem em áreas com maior risco de enchentes têm muito menos propensão a fazer seguro contra esse tipo de situação. As decisões públicas e privadas podem ser melhoradas se os julgamentos puderem ser reorientados na direção das probabilidades reais.

Por último, temos a representatividade, que é a heurística da semelhança. As pessoas percebem um padrão em uma amostra e, através da heurística da representatividade, julgam que esse padrão da amostra se aplica a população. Quando devem julgar a probabilidade de “A” pertencer à categoria de “B”, as pessoas se perguntam quanto A é semelhante à ideia que elas têm de B. Isso pode fazer com que as pessoas vejam padrões que não existem e tomem suas decisões baseadas nisso. Thaler e Sunstein (2008, pg. 31) citam um exemplo de Gilovich (com Vallone e Tversky [1985]) para ilustrar a percepção errônea da aleatoriedade, que é a de que há um padrão de “cestas em sequência” no basquete. A maioria dos fãs do esporte acredita que um jogador tem uma probabilidade maior de acertar o arremesso seguinte se ele acertou o arremesso anterior. E que essa probabilidade aumenta à medida que a sequência de acertos de arremessos vai aumentando. Mas, na verdade, a “mão quente” é apenas um mito.

Outro fator que influencia a tomada de decisões é o otimismo e a confiança excessiva. A maioria das pessoas tem como característica o otimismo irreal, ou seja, elas acreditam que são mais espertas do que as outras pessoas, são melhores motoristas, melhores alunos, estão menos propensas a sofrerem acidentes, entre outras coisas que faz com que elas corram riscos desnecessários por achar que estão imunes a situações de riscos. Os autores apresentam os alunos da turma de MBA de Thaler como um exemplo desse otimismo irrealista. Antes do início das aulas, Thaler pede que os alunos respondam a um levantamento anônimo no site do curso. Uma das perguntas que os alunos tinham que responder era: “Em que decil você espera

ficar na distribuição de notas dessa turma? ". O resultado desse levantamento mostrou que apenas 5% da turma achou que o seu resultado seria inferior a mediano e mais da metade da turma achou que sua nota estaria entre os dois decis superiores. Esse efeito "acima da média" não é exclusivo aos alunos. Por isso, nesses casos, uma cutucada é benéfica.

A aversão a perda também tem grande influência nas escolhas das pessoas. "Quando elas têm de abrir mão de algo, a mágoa é maior do que o prazer que elas sentem ao comprar essa mesma coisa" (THALER; SUNSTEIN, 2008, p. 36). Essa relutância em abrir mão do que tem por não querer incorrer em perdas, faz com que as pessoas não façam mudanças que talvez fizessem. Mudanças essas que podem ser benéficas. Podemos usar a aplicação em poupança como um exemplo disso. Existem outras formas de investimentos de baixo risco, com rendimentos maiores, porém com menor liquidez do que a poupança. O sentimento de "mágoa" pela perda do acesso fácil ao dinheiro do que o prazer com um rendimento maior.

Outra razão para a inércia é uma tendência mais geral que as pessoas têm, por muitos motivos, a manter sua situação atual. Um desses motivos é a falta de atenção. William Samuelson e Richard Zeckhauser (1988) chamaram esse fenômeno de "viés do status quo". Dessa forma, as opções predefinidas podem agir como poderosas cutucadas. O que faz com que a escolha de uma boa opção predefinida possa ajudar um grande número de "desatentos" a tomarem decisões melhores.

Algumas revistas oferecem assinatura de graça por um número X de meses e ao final desse período, não havendo manifestação por parte do assinante, renova-se automaticamente a assinatura só que agora ela vai ser paga. Tem aqueles que cancelam a revista após o período de promoção, mas também tem um número considerável de assinantes que continuam assinando porque "esquecem" de cancelar. A opção predefinida, nesse exemplo, para quando o assinante não se manifesta que ele quer renovar a assinatura, é ela renovar-se automaticamente. Essa opção beneficia as empresas, que "exploram" tendência a inércia dos seus leitores. Mas poderia ser o contrário. As pessoas poderiam ter que se manifestar caso quisessem continuar com a assinatura após o período inicial de x meses. As revistas teriam o interesse de entrar em contato com seus assinantes e os interessados em manter a assinatura não encontrariam dificuldades em fazer isso.

A legislação tem evoluído de forma a proteger o consumidor dos danos causados pelas renovações automáticas e de forma a evitar tal prática. O Código de

Defesa do Consumidor já considera tal prática abusiva. As empresas devem entrar em contato com seus clientes para saber se eles têm interesse em continuar assinando seus serviços. Porém a prática de renovações automáticas ainda ocorre. Os consumidores que se sentirem lesados devem procurar as empresas para cancelar o serviço e solicitar estorno dos valores pagos. Os órgãos de defesa do consumidor são uma alternativa em caso de negativa por parte da empresa prestadora do serviço.

As pessoas tendem a tomar decisões de maneira distraída. Dessa forma, suas escolhas podem ser influenciadas, em parte, pela forma como os problemas são apresentados. Thaler e Sunstein (2008) apresentam um exemplo dessa situação. Se um médico disser aos seus pacientes que “10 em 100 estão mortos” após realizar determinada cirurgia, o número de pacientes que vão escolher fazer o procedimento vai ser inferior do que se ele disser que “90 em 100 estão vivos”. A informação é a mesma, mas apresentada de forma diferente. Por isso, os enquadramentos são orientações poderosas e devem ser selecionados com cuidado.

As situações acima nos oferecem uma rápida visão dos vieses possíveis de acontecer nas decisões humanas devido ao uso de heurísticas. O mundo é muito complexo e as pessoas possuem uma racionalidade limitada, elas não conseguem pensar profundamente sobre todas as escolhas que tem de fazer. Dessa forma, as pessoas adotam regras de bolso que as ajudam a tomarem decisões. Porém, essas regras às vezes falham. E, por estarem ocupadas e terem sua atenção limitada, não percebem quando essas regras deixam de funcionar.

Também é possível perceber através dessas heurísticas que as pessoas são orientáveis. Suas escolhas podem ser influenciadas, desde as coisas mais simples até mesmo nas decisões mais importantes da vida. Uma cutucada pode ser necessária para incentivar as pessoas a não jogar o lixo nas ruas. E uma orientação pode ser bem-vinda na hora de decidir qual plano de aposentadoria escolher.

Thaler e Sunstein (2008) apresentam o exemplo bem-sucedido do Departamento de Transporte do Texas. As autoridades texanas estavam com problemas com a quantidade de lixo jogada nas rodovias. Suas campanhas publicitárias de grande orçamento tentando convencer a população a não jogar lixo nas estradas não estavam dando resultado. A maior parte dessas pessoas eram homens entre 18 e 24 anos que não se impressionaram com a ideia de terem que mudar de comportamento. A ideia encontrada pelas autoridades públicas foi criar um slogan mirando a audiência que não respondia às campanhas. O estado contratou

dois jogadores do Dallas Cowboys para participar dos anúncios na televisão nos quais eles catavam lixo na estrada e diziam: “Don’t mess with Texas! ”. Outros comerciais foram feitos com personalidades que eram populares com o público alvo.

Os resultados atingidos pela campanha foram além do esperado. No primeiro ano da campanha, o lixo do Texas teve uma redução de 29%. Já nos primeiros seis anos, a redução do lixo visível nas rodovias foi de 72%. Todo esse sucesso não foi alcançado através de leis ou ameaças, ele foi possível devido ao uma cutucada criativa.



LOGOMARCA *DON'T MESS WITH TEXAS!* (NUDGE, 2008, P. 65)

Os seres humanos têm consciência da tentação desde seus primórdios, mas isso não faz com que a tentação seja facilmente superada. As questões de autocontrole surgem porque a maioria das pessoas subestima o efeito da excitação. Quando os problemas de autocontrole se combinam com o fato de que as pessoas fazem escolhas de maneira desatenta, o resultado é uma série de resultados ruins para as pessoas.

A consciência de suas fraquezas faz com que os seres humanos às vezes tomem providências para conseguir ajuda externa. Em algumas situações, as pessoas podem achar bem-vinda a interferência do governo de forma a ajudá-las a lidar com os seus problemas de autocontrole. O tabagismo é a principal causa de morte evitável no mundo segundo a Organização Mundial de Saúde (OMS). Os fumantes poderiam se beneficiar de impostos sobre o cigarro como uma forma de desestimular o consumo. Um tipo de nudge importante no combate ao tabagismo são os alertas, as imagens impressas nas embalagens dos cigarros informando aos consumidores os riscos daquele produto. Em 25 de maio de 2018, tornou-se

obrigatório a utilização das novas imagens de advertência sanitária publicadas em resolução pela Agência Nacional de Vigilância Sanitária (ANVISA). A cor passou dos alertas passou de preto para amarelo, por ser mais chamativo. Outro nudge que pode ser utilizado é o de estratégia de compromisso prévio. As pessoas que se comprometem em realizar determinada ação têm maior probabilidade de alcançar esses objetivos. Um programa para deixar de fumar em que o fumante se comprometa a reduzir seu consumo de cigarro dentro de prazos até que o elimine de seu dia-a-dia, tem mais chances de conseguir do que aquele sem vínculo com nenhum programa antitabagismo.

A vontade de tomar boas decisões nem sempre é o suficiente para que más escolhas não sejam feitas. A tentação faz com que as pessoas escolham alimentos mais gordurosos ao invés de alimentos mais saudáveis, gastem mais do que poupam, entre outras coisas. O ser humano até sabe qual é a melhor opção, mas, muitas vezes, não consegue escolhê-la.

2.2 ARQUITETURA DE ESCOLHA

A arquitetura de escolha é forma de se organizar o contexto no qual as pessoas tomam as suas decisões. Já os arquitetos de escolhas são os responsáveis por fazer essa organização, podem ser públicos ou privados. Eles estão conscientemente tentando guiar as pessoas em direções que irão melhorar suas vidas. Isso é feito através de “cutucadas”. A cutucada ou orientação do paternalismo é “qualquer aspecto da arquitetura de escolhas que altera o comportamento das pessoas de maneira previsível sem proibir nenhuma opção nem mudar significativamente seus incentivos econômicos” (THALER; SUNSTEIN, 2008, p. 6). As cutucadas não são ordens e a intervenção deve ser fácil e barata de evitar.

O arquiteto de escolhas tem a responsabilidade de organizar o contexto no qual as pessoas vão tomar suas decisões, projetando ambientes de escolhas descomplicados de forma a melhorar a vida das outras pessoas. Quando as pessoas têm boas informações, estão num contexto que elas têm experiência e que fornece feedback rápido, elas conseguem fazer boas escolhas. Mas nem sempre é isso que acontece.

Nesses casos, o arquiteto de escolha precisa levar em consideração que as escolhas serão feitas por humanos, que cometem erros. Um sistema bem projetado deve prever as possíveis tendências comportamentais devido ao uso de heurísticas e corrigir esses vieses. Se você tentar mandar um e-mail utilizando o Gmail, por exemplo, e digitar a palavra “anexo” no seu texto, mas não anexar nenhum arquivo, aparece uma mensagem te avisando que não foi anexado nenhum arquivo e perguntando se você quer enviar a mensagem mesmo assim. Esse é um exemplo simples em o arquiteto prevê um possível erro do usuário, eles conseguem identificar uma palavra utilizada pelo usuário e que o mesmo não fez a ação que a maioria das pessoas faz quando utiliza aquela determinada palavra.

Muitas pessoas escolhem a opção que exige o menor esforço, sendo ela boa ou não. Por isso, as escolhas predefinidas estão em toda parte e são poderosas. Muitas vezes as pessoas escolhem a opção predefinida por ser o que o exige menos esforço por parte do usuário/consumidor e dessa forma não ter que fazer uma escolha entre as outras opções disponíveis. Além disso, elas também são inevitáveis, pois precisa ter uma regra que determine o que irá acontecer se o decisor não fizer nada. Organizações dos setores público e privado estão cientes do imenso poder das opções predefinidas. Quando você faz uma compra online, durante a etapa de pagamento, aparece uma mensagem dizendo que você aceita receber promoções e outras notícias daquele site. Se o cliente não se manifesta desmarcando essa opção, a escolha predefinida é a de que ele aceita o contato por parte da loja.

A melhor maneira de aprimorar o comportamento das pessoas é informá-las se elas estão agindo certo ou se estão cometendo erros. Um tipo importante de feedback é o que te avisa quando as coisas estão dando errado ou quando estão prestes a dar errado. Os aparelhos de celulares informam quando a bateria está acabando, te informando que você precisa colocar seu celular para carregar. Contudo esses avisos ao usuário não podem ser excessivos, de forma que os usuários passem a ignorar essas notificações.

Um sistema bem projetado ajuda as pessoas a melhorar a sua capacidade de mapear de forma que elas consigam selecionar as melhores opções para sua vida. O mapeamento é a relação entre a escolha que você vai fazer e o bem-estar que aquilo vai te causar. Uma boa arquitetura de escolha deve fornecer uma estrutura quando as opções se tornarem numerosas, pois “à medida que as opções se tornam mais numerosas e/ou variam em mais dimensões, as pessoas têm mais propensão a adotar

estratégias de simplificação” (THALER; SUNSTEIN, 2008, p. 102). De forma que a probabilidade de influenciar as escolhas é maior quando as alternativas são mais numerosas.

Os arquitetos de escolhas podem oferecer incentivos as pessoas para ajudá-las a tomarem decisões melhores, mas esses incentivos devem ser dados as pessoas certas. Deve-se fazer quatro perguntas a respeito da arquitetura de escolha na qual se utilizara os incentivos: quem vai usar, quem vai escolher, quem paga e quem lucra.

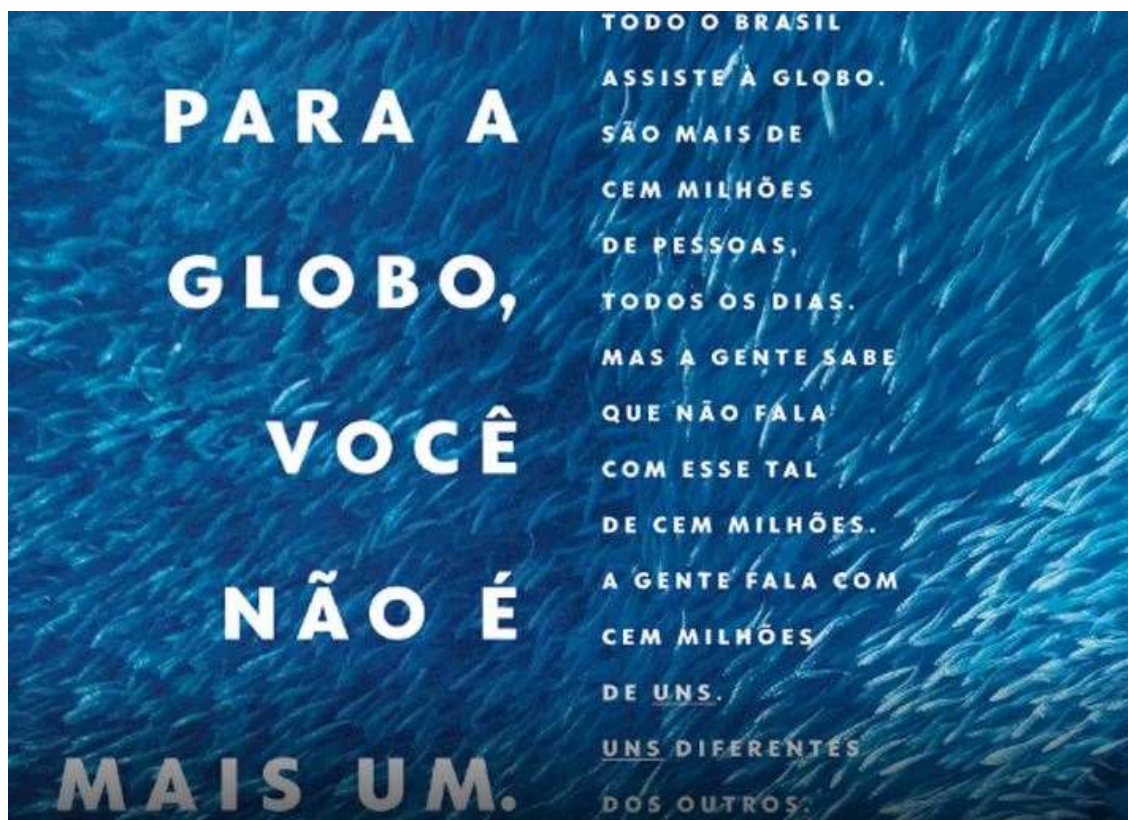
A influência social é uma das maneiras mais eficientes de orientar as pessoas, tanto para o bem quanto para o mal. Pois os humanos são facilmente influenciados pelos outros. As influencias sociais podem fazer com que as pessoas tenham crenças falsas ou preconcebidas, nesses casos uma cutucada pode ajudar. Os arquitetos de escolha precisam saber como estimular os comportamentos socialmente benéficos e desestimular os comportamentos prejudiciais.

O efeito dessa influência pode ou não ser deliberadamente planejado por determinadas pessoas. Somos influenciados todos os dias por pessoas que não estão tentando influenciar. As pessoas ao nosso redor são um exemplo disso. Tendemos a comer mais do que normalmente faríamos, se estivermos comendo com outras pessoas. Mas, muitas vezes, as influências sociais são usadas estrategicamente. Os anunciantes, por exemplo, estão cientes do poder das influencias sociais e tentam exercer essa influência dizendo o que a maioria das pessoas está fazendo. Um dos nudges mais eficazes são os usos de normas sócias, informar às pessoas como as outras estão se comportando ou, dependendo do caso, dizer o que a maioria das pessoas pensam que as outras deveriam fazer.

Os Thaler e Sunstein (2008) estão interessados em entender como as pessoas são influenciadas, ou como elas podem ser influenciadas, quando elas têm que lidar com problemas difíceis e desconhecidos. A pressão social faz com que as pessoas aceitem ideias que podem interferir no seu comportamento. Sabendo disso, os arquitetos de escolhas podem usar isso para guiar as pessoas em direções melhores.

Thaler e Sunstein (2008) apontam três tipos de influências sociais, que são: informação, pressão dos pares e evocação. Informar as pessoas sobre o que as outras pessoas estão fazendo é uma forma de cutucada. Com frequência, vemos anúncios que dizem que “a maioria das pessoas prefere” ou “um número cada vez maior de pessoas”, de forma a nos fazer acreditar que uma determinada marca é melhor do que outra.

Segundo matéria publicada no site da emissora, a Rede Globo de Televisão iniciou uma campanha para “comemorar o alcance de sua audiência”¹. A campanha começou a ser vinculada em outubro de 2017 e era composta por ações para o público interno da Globo, material impresso para veiculação em jornais e um filme, com três versões de locução. O texto, do material impresso e interpretado no filme, começa com a frase “Todo o Brasil assiste a Globo” e continua “são mais de cem milhões de pessoas de pessoas, todos os dias”. A propaganda faz um jogo com as palavras, dizer “todo o Brasil” pode dar a impressão de que são todos os habitantes do país ao invés de ser cem milhões espalhados por todo o território nacional.



TRECHO DE CAMPANHA DA GLOBO MILHÕES DE UNS

¹ Disponível em <<https://redeglobo.globo.com/novidades/noticia/globo-celebra-alcance-de-mais-de-100-milhoes-de-pessoas-por-dia.ghtml>> Acesso em 27/06/2018.

Os estímulos sociais reforçando o comportamento positivo ou negativo são outra forma de fornecer cutucadas. Além disso, oferecer dicas simples e aparentemente irrelevantes pode “evocar” certos tipos de comportamento nas pessoas. Organizações públicas e privadas podem facilmente utilizar essas formas de influenciar para promover bons comportamentos. Uma simples pergunta como “Você pretende vacinar o seu filho? ”, pode ter consequências significativas em uma campanha de vacinação de crianças.

2.3 QUANDO OFERECER ORIENTAÇÕES

A regra de ouro do paternalismo libertário é oferecer orientações que tenham mais probabilidade de ajudar e menos probabilidade de prejudicar. A arquitetura de escolha não pode ser evitada, pois as opções precisam ser apresentadas de alguma forma. Se você influencia as escolhas que outras pessoas fazem, mesmo que indiretamente, você é um arquiteto de escolhas. Por isso, essa influência deve ser utilizada da melhor maneira possível.

Contudo, essa influência nem sempre é usada de maneira a beneficiar as pessoas. “Os mercados muitas vezes dão às empresas um forte incentivo para prestar serviço às fragilidades humanas (e lucrar com elas), em vez de tentar erradicá-las ou minimizar seus efeitos” (Nudge, 2008, pg. 77). Thaler e Sunstein (2008) apresentam o exemplo das garantias estendidas. Segundo os autores, as garantias estendidas são um tipo de produto que não deveriam existir, pois não apresenta benefícios para o consumidor. Porém as pessoas acabam comprando a garantia estendida, mesmo que não deveriam. Já as empresas vendem porque sabem que vão ter pessoas para comprar.

Os humanos são capazes de fazer coisas extraordinárias, mas também conseguem cometer erros absurdos por descuido. Por isso, de acordo com o paternalismo libertário, as pessoas precisam de uma cutucada em alguns momentos e os problemas de autocontrole são fortes candidatos para isso. Esses tipos de problemas têm mais probabilidade de surgir quando as escolhas e suas consequências estão separadas pelo tempo. Há dois tipos de bens que são relacionados ao autocontrole, são os bens de investimento e os bens “pecaminosos”. O primeiro tem custos imediatos e benefícios retardados, como fazer exercícios

físicos e dietas. Enquanto que o segundo é o contrário, os efeitos ocorrem mais tarde e o prazer é imediato, como no caso de consumo alcoólico e no consumo excessivo de açúcar.

Existem outras situações que também são fortes candidatas a cutucadas. Como é o caso dos problemas que são mais complexos e que não tem uma tecnologia simples para ajudar, escolher a linha de crédito certa não é tão simples quanto escolher o arroz certo. Situações que não ocorrem com frequência também são boas candidatas para orientação, pois as pessoas não têm a oportunidade de praticar esses tipos de escolhas. Quanto mais alta é a aposta, menor as chances de praticar. A maioria das pessoas não compra mais do que uma casa durante sua vida, por exemplo. Devo usar o dinheiro que tenho como entrada na compra de um imóvel ou devo fazer um investimento com esse mesmo valor que poder vir a render mais do que o valor do imóvel?

As escolhas de longo prazo, onde o feedback não funciona pois demora muito para acontecer, são outras candidatas a cutucadas. Outra situação onde uma orientação pode ser bem-vinda é quando as pessoas não sabem como as suas escolhas no presente vão acabar afetando a sua vida no futuro. O plano de saúde que estou pagando agora vai me proporcionar que tipo de tratamento num caso de doença? Será melhor não pagar um plano de saúde e investir esse dinheiro em outra coisa? E, com os possíveis rendimentos desse dinheiro, pagar pelo serviço de saúde somente quando precisar dele.

Não temos a possibilidade de tentar diferentes opções em todas as situações em que temos que fazer escolhas na nossa vida. Se uma pessoa compra um celular, por exemplo, e depois, com o uso, descobre que aquele aparelho não atende as suas necessidades do dia como pensou que atenderia. É muito mais fácil trocar esse aparelho por um novo do que trocar uma casa por uma nova, por exemplo.

3 CRITICAS

Algumas pessoas têm uma concepção equivocada sobre o paternalismo libertário por acreditarem que paternalismo sempre envolva coerção. Porém uma das características principais do paternalismo libertário é que as pessoas têm a opção de fazer as suas próprias escolhas e que elas não podem ter prejuízo para sair da situação em que estavam. Como definido pelos autores “o aspecto libertário de nossas estratégias consiste na insistência clara de que, em geral, as pessoas devem ser livres para fazer o que quiserem – e ter a opção de sair de arranjos indesejáveis se assim quiserem” (THALER; SUNSTEIN, 2008, p. 5).

Thaler e Sunstein abordam na última parte do Nudge uma preocupação que os céticos do paternalismo libertário possam ter, que após aceitar um paternalismo modesto intervenções altamente intrusivas ocorrerão. Os autores têm três respostas para rebater esse temor. A primeira é que a proposta do paternalismo libertário é ajudar as pessoas a fazer escolhas melhores. Se as propostas estão ajudando as pessoas a fazer escolhas melhores nas suas vidas quando elas querem, isso não é problema. Agora se as políticas forem insensatas, elas devem ser criticadas diretamente.

A segunda resposta dos autores é a de que as propostas deles são projetadas com ênfase na manutenção da liberdade de escolha. Uma condição é a dos direitos de exclusão de baixo custo. E o terceiro argumento é o de que, há situações, em que algum tipo de orientação é inevitável, “portanto, não adianta pedir para o governo simplesmente sair do caminho. Os arquitetos de escolhas, sejam eles privados ou públicos, têm de fazer *alguma coisa*” (THALER; SUNSTEIN, 2008, p. 258).

Uma das principais discussões acerca do Paternalismo Libertário é a legitimidade do Estado para influenciar a vida das pessoas. Independentemente de ser um governo que adota nudges ou não, todo governo influencia na vida dos habitantes do seu país, seja essa sua intenção ou não. Ao tributar um bem, o governo está influenciando o consumo das pessoas que, muitas vezes, não tem consciência disso. Parcela considerável da população não acompanha essas informações ou não consegue fazer a ligação de que o aumento/diminuição do tributo sobre determinado bem vai influenciar no seu consumo.

Outro ponto muito questionado é o quanto o estado pode ou deve intervir. Para algumas pessoas, o arquiteto de escolha público é mais perigoso do que o privado.

Porém, os gestores do setor público são cada vez mais cobrados e questionados e têm de prestar conta aos seus eleitores de alguma forma, enquanto que os do setor privado não precisam e estão buscando maximizar seus lucros. Para os autores devemos nos preocupar com todos os arquitetos de escolhas, públicos e privados, e buscar aumentar a transparência nos dois setores. Sunstein (2015) recomenda que a população deve ser estimulada a avaliar e analisar os nudges, tantos os públicos quanto os privados.

A transparência nas ações do governo é essencial para que a população consiga fazer essa avaliação. As informações devem estar disponíveis de maneira simples e acessíveis a toda população. Um site do governo informando quais são as políticas que foram criadas ou modificadas com o objetivo de influenciar no comportamento das pessoas é uma forma de transparência. Mas não precisa ser a única.

O *Relatório sobre Desenvolvimento Mundial (2015)*, divulgado pelo Banco Mundial, menciona que os próprios formuladores de políticas estão sujeitos a sofrerem influências por isso eles devem buscar basear-se em evidências sólidas de que suas intervenções estão tendo os efeitos planejados. Além disso, as pessoas devem ter o direito de revisar e examinar suas políticas, principalmente as que são destinadas a moldar as escolhas individuais.

O Relatório também aponta que, mesmo quando os governos não estão atuando, isso não significa que as pessoas estão fazendo suas escolhas livre e de maneira consciente no seu melhor interesse, sem influência de ninguém. Há várias partes interessadas que exploram a tendência das pessoas de pensarem automaticamente. A ausência do governo, nesse caso, não necessariamente deixa espaço para a liberdade individual, mas pode significar uma indiferença pela perda de liberdade (SUNSTEIN, 2014 apud BANCO MUNDIAL, 2015).

As pessoas nem sempre fazem as melhores escolhas, pelo contrário, às vezes fazem escolhas que são prejudiciais para si próprias, principalmente por agirem de forma automática, por hábito ou por inércia. Um exemplo de como nós, seres humanos, nem sempre agimos visando nosso bem-estar é o uso do cinto de segurança. A lei 9503/97 tornou obrigatório o uso do cinto para condutor e passageiro em todas as vias do território nacional. Foi preciso uma lei que tornasse obrigatório o uso de cinto de segurança para que as algumas pessoas comesçassem a utilizá-lo. Saber dos riscos envolvidos em caso de acidentes onde as pessoas do veículo não

estão utilizando o cinto, não foi o suficiente para que a prática fosse adotada por todos. Não utilizar o cinto de segurança é uma infração que gera multa e faz o motorista perder pontos na carteira de habilitação.

Esse é um campo enorme de atuação para o governo. Evitar que os indivíduos façam escolhas ruins para si próprios ou para toda a sociedade. Se não for possível evitar, minimizar os efeitos dessas escolhas. Uma má alimentação por parte da população pode acarretar em problemas de saúde no futuro. Problemas esses que serão tratados nos postos de saúde, gerando gastos para o governo, que poderia utilizar essa verba de outra forma. O cidadão que tem uma alimentação saudável no presente também será afetado pela má escolha do outro no futuro.

As autoridades governamentais podem encaminhar as pessoas através de políticas públicas em direções que tornarão suas vidas melhores. Mas os governos devem, em geral, promover a liberdade de escolha. O Estado vai orientar a população de forma a que eles façam as melhores escolhas, mas a decisão final é da própria pessoa.

4 ALGUMAS APLICAÇÕES DO PATERNALISMO LIBERTÁRIO

A utilização de nudges vem crescendo nos últimos anos, instituições públicas e privadas têm demonstrado cada vez mais interesse nessa ferramenta. Isso se deve ao fato de os nudges serem de baixo custo, geralmente, além de ter um grande potencial para alcançar o objetivo econômico e social almejado.

O número de países utilizando nudges na formulação de políticas públicas vem crescendo. Isso ajuda aos novos adeptos da Economia Comportamental como forma de auxiliar na formulação de políticas públicas a terem exemplos para ajudá-los. O estudo nessa área disponibiliza ferramentas que, frequentemente, permitem alcançar os resultados almejados com custos menores ou menos efeitos colaterais, quando comparados com os efeitos conseguidos por meio de ferramentas tradicionais, como a tributação. (MENEGUIN; AVILA, 2015)

Para implementar nudges em suas políticas, os governos precisam optar pelo método que melhor se adapte à sua realidade. Uma abordagem existente é um sistema no qual as autoridades e as instituições existentes utilizam sua noção sobre nudges para desenvolver novas políticas ou reformular as que já estão em vigor. Nesse modelo, não seria preciso ser dedicar às novas pesquisas focadas em nudges porque o governo tomaria por base o que já se sabe. É uma abordagem mais simples, pois não é necessária a criação de novos cargos e, principalmente, não exige verbas adicionais significativas. São ações pontuais e efetivas com foco nos objetivos almejados.

Outra possibilidade é a criação de uma nova instituição, um grupo de insights comportamentais. A organização da instituição pode variar, pode ser um modelo mais simples ou mais ambicioso. O grupo pode ser criado como uma unidade oficial do governo ou ter um papel consultivo. Para garantir um impacto maior, ser uma parte formal do governo é o melhor caminho. A vantagem que essa abordagem possui em relação à outra é que há uma equipe especializada especificamente devotada ao trabalho. Enquanto que na situação anterior não serão contratados funcionários para se dedicar a essa função, as autoridades governamentais utilizarão seus conhecimentos sobre nudges. Essas duas abordagens podem se complementar.

O Reino Unido é um exemplo dessa abordagem, foi criada uma nova instituição para observar o comportamento dos cidadãos e auxiliar o governo na formulação de políticas públicas. O *Behavioural Insights Team* (BIT) surgiu em 2010, com sede em

Londres, o grupo atualmente possui cerca de 150 funcionários, com formação acadêmica em economia, psicologia e métodos de pesquisa e experiência na elaboração de políticas governamentais. Além dos funcionários que lá trabalham, existem também acadêmicos que auxiliam e visitam o grupo, Richard Thaler é um desses consultores.

O BIT é o principal exemplo de aplicação da Economia Comportamental como uma alternativa para se alcançar os objetivos das políticas públicas, mas não é o único exemplo da importância do tema nos programas governamentais. Em 15/09/2015, o então presidente norte americano Barack Obama publicou um conjunto de normas que ressaltou a importância do enfoque comportamental nos programas governamentais. A *Executive Order* criou diretrizes para os órgãos públicos aplicarem esse enfoque nas políticas públicas.

O relatório MINDSPACE: *Influencing Behaviour through Public Policy* (Dolan et al., 2010) propõe nove aspectos que podem influenciar o comportamento das pessoas e que devem ser considerados no momento de formular as políticas públicas. Quem é o mensageiro, quais são os incentivos, as normas sociais, qual a opção padrão (default), ressaltar a mensagem que interessa, primeiras impressões, emoções, compromissos públicos e o ego das pessoas foram os aspectos apresentados no relatório.

No Brasil, há diversas demandas sociais da população e, ao mesmo tempo, os recursos financeiros são limitados. A utilização da Economia Comportamental pelos governantes poderia contribuir para que a atuação do governo seja mais precisa, eficiente e efetiva.

Nessa seção iremos apresentar duas políticas e analisá-las. Veremos se essas políticas podem ser consideradas aplicações do paternalismo libertário ou não. O primeiro caso é uma lei criada que proíbe bares e restaurantes deixarem saleiros ou sachês de sal sobre as mesas dos seus estabelecimentos. E o segundo caso é o da previdência privada compulsória.

4.1 LEI DE PROIBIÇÃO DO SAL

Em 2011, o governo da Província de Buenos Aires, na Argentina, iniciou um programa para eliminar os saleiros das mesas dos restaurantes. A medida é parte de

um programa para o combate à hipertensão arterial e tem como objetivo conseguir a redução no consumo de sal e, com isso, a redução dos riscos de doenças cardíacas entre a população.

Essa foi uma iniciativa do Ministério da Saúde da região, que chegou a um acordo com empresários do ramo da gastronomia e com o sindicato de padeiros da província, que passaram a produzir alimentos com teor de sódio menor do que era feito até então. Conforme informou o Ministério de Saúde na época, cerca de 20% da população de 15,6 milhões de Buenos Aires sofriam de hipertensão, que é a primeira causa de AVC e um dos principais fatores de risco de doenças cardiovasculares.

"A intenção é reduzir o risco de hipertensão, enfermidade que afeta um terço da população argentina e que constitui um dos principais fatores que levam a doenças e mortes cardiovasculares",² explicou à BBC o secretário da Saúde da província, Alejandro Collia. "Por isso acreditamos que o Estado deve intervir", disse.

"Em média, cada argentino consome 13 gramas de sal por dia quando, segundo a Organização Mundial da Saúde, é recomendável consumir menos de cinco gramas. Se na província pudéssemos diminuir para três gramas o consumo diário, evitaríamos cerca de 2.000 mortes por ano, sobretudo, por AVC", disse o então ministro da Saúde, Alejandro Collia³.

Segundo especialistas ouvidos pelas autoridades responsáveis pelo programa, os clientes dos restaurantes têm o costume de colocar sal nos pratos antes de prová-los. Eles colocam sal nos alimentos sem verificar se os mesmos estão suficientemente salgados. Com a adoção da política nudge retirando o saleiro das mesas, caso o cliente queira colocar mais sal na sua comida, ele só precisa solicitar a um dos atendentes do estabelecimento em que estiver.

Em 2014, bares e restaurantes de Montevideu, no Uruguai, foram proibidos de colocar saleiros nas mesas e os cardápios trazem uma advertência alertando que o consumo excessivo de sal é prejudicial à saúde. A ação faz parte da campanha "Menos sal, mais vida".

² Disponível em http://www.bbc.com/mundo/noticias/2011/05/110530_argentina_saleros_fuera_de_mesas_vh, apud https://noticias.terra.com.br/mundo/em-acordo-com-governo-restaurantes-argentinos-escondem-sal_5c3ab048a67ea310VgnCLD200000bbcceb0aRCRD.html acessado em 06/11/17

³ Disponível em <http://www1.folha.uol.com.br/equilibrioesaude/922986-restaurantes-de-buenos-aires-retiram-saleiros-de-suas-mesas.shtml> acessado em 06/11/17

Essa ideia também chegou no Brasil. Desde 2013, cidades brasileiras fizeram e aprovaram projetos de leis que proíbem os estabelecimentos de deixarem saleiros sobre as mesas. Em algumas cidades há multa para os estabelecimentos que deixam o saleiro sobre a mesa. São José (SC), Chapecó (SC), Porto Alegre (RS), Espírito Santo, Belo Horizonte (MG) são exemplos de cidades onde existe tal lei.

Em 9 de julho de 2015, a lei nº 10.369/2015, que proíbe sal nas mesas de bares e restaurantes, entrou em vigor no Espírito Santo. Na época, o governo do estado divulgou uma nota dizendo que a proposta era uma forma de desestimular a ingestão de sal, “levando em consideração o elevado consumo de sódio pela população brasileira, sua influência na prevalência de hipertensão arterial e a importância de controlar esse consumo, o que poderá trazer consequências positivas para toda a sociedade capixaba”. O valor da multa para quem descumprir a lei é de R\$ 1.343,55.

Comerciantes do sul do estado relataram em uma reportagem do site G1 de notícias⁴ que o uso dos sachês de sal teve uma diminuição depois da aprovação da lei. Segundo a comerciante Adilza Roncetti a compra dos sachês de sal reduziu, “A nossa compra de sal foi pela metade. A gente comprava duas caixas de sal sache, hoje a gente só compra uma, que dá para a semana toda. O consumo não era por necessidade, mas porque estava exposto. Hoje a pessoa almoça sem pedir nem um salzinho” (Entrevista G1 Adilza Roncetti).

As opiniões sobre o assunto são variadas. De um lado tem os que apoiaram a lei de proibição do sal à mesa. Entre os que estão a favor, se encontram profissionais ligados à área de saúde. Mas eles não são os únicos que apoiam essa medida. A parte da população também é a favor. Um dos entrevistados disse acreditar que o consumo vai diminuir que às vezes as pessoas usam o sal mais por hábito do que por necessidade. Segundo ele, “o pessoal é tão preguiçoso que não vai se levantar para pegar” (Entrevista G1 Diego Friques).

É com esse lado “preguiçoso” dos clientes que a lei está contando para reduzir o consumo de sódio da população. Com o sal mais facilmente acessível, essas pessoas colocariam mais sal na comida sem necessidade. Já que, quando o acesso fica mais difícil, elas conseguem ingerir os alimentos sem acrescentar o sal. A lei isolada não vai reduzir o consumo, mas, junto com outras medidas de conscientização, vai ajudar na redução. O

⁴ Disponível em <http://g1.globo.com/espírito-santo/noticia/2016/07/lei-que-proibe-sal-em-restaurantes-faz-1-ano-e-consumo-diminui-no-es.html> acessado em 06/11/17

fisiologista José Geraldo Mill, responsável por coordenar a pesquisa sobre consumo de sal em Vitória, afirmou ao G1 que “A lei vai dar uma pequena contribuição para que, com outras, reduzam o consumo de sal”.

Já os que não são a favor dessa lei têm motivos diferentes. Outro entrevistado disse não acreditar que essa medida vai ter algum efeito “porque o cliente pode pedir o sal. O número de clientes que desistem do sal é pequeno.” Já Wilson Calil, presidente do Sindicato dos Restaurantes, Bares e Similares (Sindbares), afirmou em nota que a lei vai “tumuluar bastante o funcionamento dos negócios”.

Sob o ponto de vista da população, essa lei é um exemplo de aplicação do paternalismo libertário. É paternalista na medida em que o Estado está interferindo para buscar melhorar a vida das pessoas ao reduzir o consumo de sódio na alimentação delas. E é libertária porque não impede que as pessoas tenham acesso ao sal, elas só têm que pedir para o garçom.

Contudo, sob o ponto de vista dos restaurantes, essa lei não é libertária. Já que, diferente dos seus clientes, os donos dos estabelecimentos são obrigados a cumprir com a exigência determinada sob pena de multa. Como vimos anteriormente, o governo não pode adotar nenhum tipo de coerção para auxiliar no “empurrão” as pessoas, fazendo com que elas tomem as decisões desejadas devido a uma punição.

Em 25 de maio de 2017, Tribunal de Justiça do Espírito Santo (TJ-ES) decidiu que a lei nº 10.369/2015, que proíbe bares e restaurantes do estado de deixarem sal sobre as mesas, é inconstitucional.⁵ A Associação Nacional de Restaurantes propôs uma Ação Direta de Inconstitucionalidade junto ao TJ-ES, alegando que o Estado interferiu no exercício da atividade econômica privada. Para a associação, a lei violou princípios da Constituição do Estado do Espírito Santo.

O desembargador Ney Batista Coutinho, que aceitou os argumentos propostos pelo relator da Adin, declarou em entrevista ao G1 que “Existem caminhos muito mais amenos para atingir tal desiderato, como, por exemplo, investimento em ações informativas que esclareçam os malefícios do referido produto, por meio de abordagem a consumidores e utilização de veículos de comunicação”.

⁵ Disponível em <https://g1.globo.com/espírito-santo/noticia/tj-es-decide-que-lei-que-proibe-sal-na-mesa-e-inconstitucional.ghtml> acessado em 06/11/17

Em entrevista concedida ao jornal A Gazeta⁶Wilson Calil, presidente do Sindbares, afirmou que a decisão tomada pelo TJ-ES foi ótima. “Era absurdo e inconstitucional porque ninguém pode interferir na relação de consumo. Se for desse jeito, daqui a pouco proíbem o açúcar por causa de diabetes. A medida tinha ridicularizado a imagem do Estado para todo Brasil. Acho bom que isso tenha acabado e que cada um possa voltar a decidir o que quer fazer da vida”, afirmou.

As opiniões dos clientes entrevistados pela reportagem foram diversas. Há aqueles que são contra a lei e apoiam a decisão do Tribunal de Justiça. Bianca Ferreira Assis está entre os entrevistados que são a favor da decisão, acha que isso vai facilitar o trabalho do garçom e a comodidade dos clientes. E há também os que são a favor da lei, como é o caso de Rayane Mageske. “A maioria dos sachês e saleiros não possuem data de validade. O sal na mesa faz com que ele seja consumido mais do que o necessário”, afirmou em entrevista ao jornal A Gazeta, publicada em 26/05/2017.

Ainda de acordo com a matéria, os comerciantes perceberam uma diminuição no consumo de sachês do produto nos estabelecimentos um ano após a lei entrar em vigor, não menciona números. A proposta do governo com a criação da lei era desestimular a ingestão de sal que era consumida principalmente pelo fácil acesso ao sal que estava à mesa. Esse objetivo foi alcançado, segundo declarações dos próprios comerciantes.

Diversas são as críticas feitas a essa lei, mas a principal é a de que o Estado não tem o direito de intervir na liberdade das pessoas. Contudo, o que foi proibido foi a disposição do sal nas mesas, como forma de dificultar o acesso. As pessoas têm a liberdade de decidir se querem colocar sal na comida e os estabelecimentos têm a liberdade de fornecer o produto para seus clientes.

Quanto que papel o estado deve ter, podemos pegar a sugestão do desembargador Ney Batista Coutinho. Ele sugeriu que o estado investisse em “ações informativas que esclareçam os malefícios do referido produto, por meio de abordagem a consumidores e utilização de veículos de comunicação”. A lei em questão não buscava isoladamente resolver o problema de ingestão de sódio da população, era uma forma de ajudar a reduzir o consumo. O ser humano, de maneira

⁶ Disponível em <http://www.gazetaonline.com.br/noticias/cidades/2017/05/tj-decide-que-saleiros-podem-voltar-as-mesas-de-bares-e-restaurantes-1014059296.html> acessado em 06/11/17.

geral, tem uma tendência de consumir mais determinado alimento se ele estiver disponível. Esse é o “público alvo” da campanha, os usuários que deixaram de usar o sal pelo simples fato deles não o estarem vendo mais. Essas pessoas dificilmente teriam o seu consumo de sal reduzido da mesma forma através de campanhas informativas.

Thaler e Sunstein apresentam um exemplo semelhante a essa situação no livro *Nudge* (2008). Em um jantar oferecido por Thaler, os convidados continuaram consumindo das castanhas dispostas à mesa mesmo depois de estarem satisfeitos. O grupo agradeceu o anfitrião por retirar o aperitivo da mesa, pois, se ele não tivesse levado a tigela, eles teriam consumido as castanhas até o final. Para entender esse fenômeno, deve se levar em consideração dois fatores: tentação e desatenção. Quando o produto está na nossa frente, como no caso da castanha ou do sal, estamos “sob a influência” da tentação de consumir aquele alimento.

Em diversas situações, as pessoas não prestam a devida atenção à tarefa que estão realizando, elas ligam o “piloto automático”. Uma das atividades que realizamos de maneira mais impensadas é comer. Isso torna possível que pessoas consumam alimentos mesmo já estando satisfeitos, como é o caso da castanha no jantar oferecido por Thaler, ou que coloquem mais sal na comida só porque o saleiro está na sua frente.

Outra forma de o estado intervir, seria aumentado os tributos sobre a sua produção, por exemplo. Mas não seria preferível a Lei nº 10.369/2015 em vigor no Espírito Santo. A regulação comportamental é mais barata, mais efetiva e menos interventiva. Os seus benefícios podem ser estender para o futuro, com a redução do gasto dos SUS com o tratamento de doenças cardíacas por exemplo.

Os consumidores que colocam mais sal na comida quando tem sal sobre a mesa, mas quando não tem, deixa de colocar, utiliza o Sistema 1 para tomar essa decisão. As ações realizadas por esse sistema normalmente são rápidas e não geram esforço, elas podem ser combinadas com outras tarefas, como conversar com alguém que está almoçando com você. Esses consumidores não utilizam o Sistema 2, que é mais reflexivo, nesse caso. O correto seria experimentar a comida antes de colocar o sal e avaliar se é necessário a adição ou não de sal.

4.2 PREVIDÊNCIA PRIVADA

Criada pelo Decreto nº 7.808/2012, a Fundação de Previdência Complementar do Servidor Público Federal (Funpresp) tem como finalidade “administrar e executar planos de benefícios de caráter previdenciário complementar para os servidores públicos titulares de cargo efetivo da União, suas autarquias e fundações.”⁷

A Funpresp é um regime de previdência complementar facultativo para os servidores públicos que ganham acima do teto Instituto Nacional do Seguro Social (INSS). Os servidores podem aderir a esse regime de previdência para receber valores de benefícios maiores do que os pagos pelo INSS, contribuindo com taxas de 7,5% a 8,5% calculadas sobre a diferença entre o teto do INSS e a remuneração do servidor na ativa. O principal atrativo da Funpresp é que o empregador faz uma contribuição de igual valor para a previdência do servidor.

Até o final de 2015, os novos servidores que tivessem interesse em optar por essa forma de previdência precisavam se manifestar informando a sua escolha. Porém, com a sanção da Lei nº 13.183, a adesão ao plano de benefícios passou a ser automática. A inscrição continua sendo facultativa, mas agora os servidores devem se manifestar para sair do regime e não o contrário. Para os que optarem por sair, os valores pagos serão ressarcidos, não havendo prejuízo financeiro para os servidores.

Essa política é paternalista porque ajuda o servidor a poupar mais para o seu próprio futuro, utilizando-se do viés do status quo. As pessoas têm uma tendência a não alterar o seu comportamento, permanecendo na situação em que se encontram, a menos que elas tenham um incentivo para mudar. Ao mesmo tempo é libertária porque o servidor pode optar por sair do regime de previdência e receber os valores que já tenham sido descontados dele.

A teoria econômica de poupança para a aposentadoria é elegante e simples. As pessoas devem calcular quanto vão ganhar ao longo do resto de sua vida, de quanto vão precisar quando se aposentar e, então, poupar o suficiente para ter uma aposentadoria confortável sem se sacrificar demais enquanto ainda estiverem trabalhando. Como diretriz para pensar sensatamente sobre poupança, essa teoria é excelente, mas, como uma abordagem do real comportamento das pessoas apresenta dois graves problemas. Primeiro, supõe que as pessoas são capazes de resolver um problema matemático complicado a fim de descobrir quanto devem poupar. (...) O Segundo problema é que a teoria pressupõe que as pessoas têm força de vontade

⁷ Disponível em https://www.funpresp.com.br/portal/?page_id=83 acessado em 17/11/17.

suficiente para implementar o plano relevante (Thaler & Sunstein, 2008, p 112).

Planos de aposentadoria são situações excelentes para orientações de escolhas, pois as pessoas precisam tomar apenas uma decisão para toda a vida e, na maioria das vezes, elas não têm um feedback para saber se a sua escolha foi a certa ou não até ser tarde demais. O custo de não poupar o suficiente é alto e maior do que o custo de poupar demais.

O texto da justificativa da Emenda n 34⁸ do Deputado Federal Gonzaga Patriota, que incluiu a adesão automática na medida provisória, apresenta o argumento de que menos de 15% dos 60 mil servidores elegíveis aderiram ao regime de previdência. Para o Deputado “não aderir a um plano de benefícios é preocupante.”. A inscrição automática faz com que as pessoas comecem a participar do programa mais cedo e também faz com que mais pessoas participem do programa.

Segundo dados divulgados no Relatório Anual de Informações 2016⁹ da Funpresp, houve um crescimento de 69,28% no número de adesões com relação a 2015. No ano de 2016 foram 15.050 novas adesões aos planos previdenciários. Em quatro anos de existência, a Funpresp ultrapassou a marca de 36 mil participantes. A taxa de permanência dos participantes inscritos automaticamente, após a Lei nº 13.183, é de 85%.

A adesão automática na Funpresp suscitou algumas críticas. Entre elas, a de que a baixa adesão dos servidores se devia ao temor de que a entidade seja suscetível a influências políticas e que isso cause perdas aos segurados. A preocupação com a má gestão é legítima. Contudo não aderir a um plano de aposentadoria onde o empregador complementa em até 100% o que o participante contribui parece bastante arriscado. O servidor teria que fazer investimentos alternativos com altos rendimentos ao mesmo tempo em que o fundo deveria ter perdas causadas por má gestão para valer a pena não aderir a Funpresp.

Podemos usar essa situação como um exemplo de viés da disponibilidade, conseguimos lembrar mais facilmente de situações envolvendo má gestão em fundo de pensão do que situações de aposentados passando por dificuldades por não ter

⁸ Disponível em <http://legis.senado.leg.br/sdleg-getter/documento?dm=4173751&disposition=inline> acessado em 18/11/17

⁹ Disponível em https://www.funpresp.com.br/portal/wp-content/uploads/2017/05/Relatorio-anual-2016_funpresp_-para-o-site.pdf acessado em 18/11/17

poupado mais. Notícias como “*Fundos de pensão têm rombo de mais de R\$ 70 bilhões*”¹⁰ são divulgadas por veículos de comunicação, mas não vemos com a mesma frequência reportagens com aposentados que só recebem o benefício do INSS e tem que pagar as contas do mês além de um plano de saúde altíssimo por conta da sua idade.

Outra crítica feita a Lei nº 13.183 envolve o art. 202 da Constituição, onde fica estabelecido que a previdência complementar será facultativa. A crítica se baseia no argumento de inconstitucionalidade, por possível ofensa à Constituição. O Congresso Nacional e a Presidência da República, que aprovou e sancionou a medida respectivamente, não consideraram que a adesão automática retire o caráter facultativo da previdência complementar. Como o servidor tem a possibilidade de cancelar a adesão ao plano de previdência, ela não é obrigatória.

A lei de adesão automática a previdência complementar se utiliza do viés do status quo para ajudar as pessoas a poupar mais. A opção padrão, que é fazer parte de um plano de poupança complementar, é identificada pelo Sistema 1 como a escolha normal. Desviar dessa escolha exige mais deliberação sobre o assunto, além de implicar em maior responsabilidade. Além disso, aumenta as chances de arrependimento do que o servidor optar por não fazer nada, permanecendo no plano de previdência complementar. Agora, quando a pessoa tem a iniciativa de aderir a um plano de previdência, sem ser uma adesão automática, é o Sistema 2 que entra em ação. Já que essa pessoa provavelmente deliberou antes sobre o assunto, raciocinou primeiro para depois fazer a escolha.

10

5 CONCLUSÃO

A ação do Estado no campo comportamental tem que ser transparente e monitorada, é importante que limites sejam estabelecidos. A população deve exigir transparência por parte do governo e facilidade no monitoramento. Se o governo fez alguma política Nudge, por exemplo, informar quais são as empresas que podem se beneficiar com aquela política. As informações devem ser compreensíveis e acessíveis para a população. A *Open Government Partnership* (OGP) é uma iniciativa internacional que tem como objetivo difundir e incentivar práticas relacionadas à transparência dos governos, ao acesso à informação pública e à participação social. A Parceria para Governo Aberto foi lançada em 20 de setembro de 2011 quando os oito países fundadores, entre eles o Brasil, assinaram a Declaração de Governo Aberto e apresentaram seus planos de ação. Atualmente, já são 75 países que integram a OGP. A divulgação é um tipo de nudge, pode atuar como uma barreira contra a desatenção das pessoas, a negligência, a incompetência e a corrupção, tanto pública quanto privada. Esses mecanismos de divulgação devem estar sempre evoluindo, se atualizando, para não ficarem ultrapassados, ineficazes e não servir como ferramenta para promover reformas substanciais.

As políticas do governo influenciam o comportamento da população mesmo que isso, às vezes, não seja o objetivo inicial deles. Se o governo aumentar o preço do combustível, por exemplo, isso pode fazer com que os preços de outros produtos subam também. Interferindo no consumo desses produtos. O Estado não tem como não influenciar o comportamento das pessoas de alguma forma. Então porque não fazer políticas nudges visando o bem-estar da população?

O Estado tentar influenciar positivamente o comportamento da população, não é muito diferente de uma empresa que usa estratégias de marketing tentando vender o seu produto. A diferença é que ao invés de fazer um comercial com pessoas bonitas se divertindo para vender bebida alcoólica, por exemplo, o governo se utilizara de políticas nudge que possam beneficiar as pessoas individualmente e, por sua vez, beneficiar a população como um todo.

Antes de aplicar uma política nudge, o Estado deveria fazer pesquisas para descobrir a melhor maneira de desenvolver as políticas. De forma a garantir que elas vão atingir o objetivo, para evitar que se façam políticas que não vão beneficiar ninguém ou que vão gerar prejuízos ao governo. Buscar usar essas políticas para

tentar reduzir gastos no futuro, como por exemplo a lei que proíbe os restaurantes de deixar o sal na mesa. Com a redução do consumo de sal pela população, no futuro deverá ter menos pessoas com problemas de hipertensão tendo que ser atendidas pelo SUS. Ao invés de cuidar do doente no futuro, investir em campanhas de conscientização e políticas nudge para reduzir o consumo do sal e evitar que a população fique doente.

As principais críticas em relação ao paternalismo libertário dizem respeito a participação do Estado na vida das pessoas. Quanto de intervenção é o suficiente para ajudar as pessoas a fazerem escolhas melhores sem ser excessivo, é um dos questionamentos feitos pelos críticos do paternalismo libertário. Outro ponto questionado é a legitimidade dos governos para decidir o que é o melhor para a população. Esses questionamentos são válidos e devem ser avaliados de forma que, a ideia do paternalismo libertário se aperfeiçoe. A ética da aplicação da economia comportamental nas políticas públicas é uma questão que deve ser enfrentada e desenvolvida, não deve ser deixada de lado.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ALEGRETTI, Laís. **Servidores Ainda Resistem A Aderir A Fundo De Previdência Complementar**. Folha de São Paulo, 2016. Disponível em <<http://www1.folha.uol.com.br/mercado/2016/11/1829766-servidores-ainda-resistem-a-aderir-a-fundo-de-previdencia-complementar.shtml>> Acesso em 17/11/2017.

ÁVILA, Flávia; BIANCHI, Ana Maria (Org.). **GUIA DE ECONOMIA COMPORTAMENTAL E EXPERIMENTAL**. São Paulo: Economiacomportamental.org, 2015. Tradução Laura Teixeira Motta. Disponível em <<http://www.economiacomportamental.org/guia/>> Acesso em 25/03/2018

AVILA, Flavia; MENEGUIN, Fernando B. **Como a economia comportamental pode contribuir para as políticas públicas?** Disponível em <<http://www.brasil-economia-governo.org.br/2015/11/30/como-a-economia-comportamental-pode-contribuir-para-as-politicas-publicas/>> Acesso em 27/06/2018.

BARBOSA, Luiza Kodja. **Paternalismo Libertário – O limite entre a liberdade de escolha e a formulação de políticas públicas**. 2015. Relatório parcial apresentado como requisito para PIBIC ciclo 2014/2015 – Fundação Getúlio Vargas, São Paulo, 2015.

BRASIL, Congresso Nacional. Emenda aditiva 34 – Medida Provisória nº 676, de 2015. Altera a Lei nº 8.213, de 24 de julho de 1991, que dispõe sobre os Planos de Benefícios da Previdência Social. Disponível em <<http://legis.senado.leg.br/sdleg-getter/documento?dm=4173751&disposition=inline>> Acesso em 27/06/2018.

Discurso de Alexandre Antonio Tombini, na abertura do seminário sobre novas regras de cartões de crédito. Disponível em <<http://www.bcb.gov.br/pec/appron/apres/Discurso%20do%20Presidente%20do%20Banco%20Central%20do%20Brasil%2C%20Alexandre%20Antonio%20Tombini%2C%20na%20abertura%20do%20Semin%20rio%20sobre%20Novas%20Regras%20de%20Cart%20es%20de%20Cr%20dito..pdf>> Acesso em 27/03/2018.

_____. **Em Acordo Com Governo, Restaurantes Argentinos Escondem Sal.** Disponível em <<https://noticias.terra.com.br/mundo/em-acordo-com-governo-restaurantes-argentinos-escondem-sal,5c3ab048a67ea310VgnCLD200000bbcceb0aRCRD.html>> Acesso em 06/11/2017.

FUNPRESP. **Relatório Anual de Informações 2016 Funpresp.** Disponível em <https://www.funpresp.com.br/portal/wp-content/uploads/2017/05/Relatorio-anual-2016_funpresp_-para-o-site.pdf> Acesso em 18/11/2017

_____. **Globo celebra alcance de mais de 100 milhões de pessoas por dia.** Disponível em <<https://redeglobo.globo.com/novidades/noticia/globo-celebra-alcance-de-mais-de-100-milhoes-de-pessoas-por-dia.ghtml>> Acesso em 26/06/2018.

HERNANDEZ, Vladimir. **Adios Al Salero Em Los Restaurantes de Buenos Aires.** BBC Mundo, Buenos Aires. Disponível em <http://www.bbc.com/mundo/noticias/2011/05/110530_argentina_saleros_fuera_de_mesas_vh> Acesso em 06/11/2017.

IDEC – INSTITUTO BRASILEIRO DE DEFESA DO CONSUMIDOR. **A experiência dos consumidores sobre renegociação de dívidas e a política dos bancos.** Janeiro 2017. Disponível em <<http://www.idec.org.br/pdf/compacto-pesquisa.pdf>> Acesso em 27/06/2018.

KAHNEMAN, D. (2003). **A Perspective on Judgment and Choice: mapping bounded rationality.** American Psychologist, 58(9), 697–720.

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

_____. **Lei Que Proíbe Sal Em Restaurantes Faz 1 Ano E Consumo Diminui No ES.** Disponível em <<http://g1.globo.com/espírito-santo/noticia/2016/07/lei-que-proibe-sal-em-restaurantes-faz-1-ano-e-consumo-diminui-no-es.html>> Acesso em 06/11/2017.

MELLAGI, Andre. **Economia comportamental, praxeologia e os desafios da livre escolha.** 2015. Disponível em <<https://www.institutoliberal.org.br/blog/economia-comportamental-praxeologia-e-os-desafios-da-livre-escolha/>> Acesso em 27/06/2018.

NERY, Pedro Fernando. **Fundos de pensão devem ter adesão automática?** Disponível em <<http://www.brasil-economia-governo.org.br/2016/03/21/fundos-de-pensao-devem-ter-adesao-automatica/>> Acesso em 26/06/2018

O GLOBO. **Anvisa divulga novas advertências para maços de cigarro.** Dezembro, 2017. Disponível em <<https://oglobo.globo.com/sociedade/saude/anvisa-divulga-novas-advertencias-para-macos-de-cigarro-22196569>> Acesso em 27/06/2018.

OGP - PARCERIA PARA GOVERNO ABERTO BRASIL. Disponível em <<http://www.governoaberto.cgu.gov.br/>> Acesso em 27/06/2018.

PENA, Ricardo. **Adesão Automática à Funpresp, Nova Fronteira Para A Previdência.** Disponível em <https://www.funpresp.com.br/portal/wp-content/uploads/2016/02/Artigo-FSP-sess%C3%A3o-Opini%C3%A3o-Tend%C3%AAs-e-Debates-Ades%C3%A3o-Autom%C3%A1tica-%C3%A0-Funpresp_Ricardo-Pena-04fev2016-1.pdf> Acesso em 17/11/2017.

PORTAL FUNPRESP. Disponível em <<https://www.funpresp.com.br/portal/>> Acesso em 18/11/2017

_____. **Renovação automática de assinaturas é considerada prática abusiva.** IDEC, 2011. Disponível em <<https://idec.org.br/em-acao/em-foco/renovacao-automatica-de-assinaturas-e-considerada-pratica-abusiva>> Acesso em 23/03/2018.

_____. **Restaurantes De Buenos Aires Retiram Saleiros De Suas Mesas.** Disponível em <<http://www1.folha.uol.com.br/equilibrioesaude/922986-restaurantes-de-buenos-aires-retiram-saleiros-de-suas-mesas.shtml>> Acesso em 06/11/2017.

SBICCA, Adriana; FERNANDES, Andre Luiz. **Reflexões sobre o comportamento do consumidor e o cartão de crédito no Brasil.** Economia & Tecnologia – Ano 7, Vol. 25 – Abril/Junho de 2011.

STEWART, N. **The cost of anchoring on credit-card minimum repayments.** Psychological Science, v.20, n.1, p. 39-41, jan. 2009.

SUNSTEIN, Cass. **The ethics of nudging.** 32 Yale J. on Reg. (2015).

THALER, Richard; SUNSTEIN, Cass. **Libertarian Paternalism.** American Economic Review, vol. 93, n 2, p. 175-179, 2003.

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

_____. **TJ-Es Decide Que Lei Que Proíbe Sal Na Mesa é Inconstitucional.** Disponível em <<https://g1.globo.com/espirito-santo/noticia/tj-es-decide-que-lei-que-proibe-sal-na-mesa-e-inconstitucional.ghtml>> Acesso em 06/11/2017.

WORLD BANK. **World Development Report 2015: Mind, Society, and Behavior.** Disponível em <<http://www.worldbank.org/en/publication/wdr2015>> Acesso em 18/06/2018