

UNIVERSIDADE FEDERAL DE ALFENAS  
Instituto de Ciências Sociais Aplicadas – ICSA

**BÁRBARA MORITA LIMA**

**PATERNALISMO LIBERTÁRIO: UMA ANÁLISE  
ACERCA DE SEUS AVANÇOS SOB A PERSPECTIVA DA  
ECONOMIA COMPORTAMENTAL**

Varginha/MG

2019

**BÁRBARA MORITA LIMA**

**PATERNALISMO LIBERTÁRIO: UMA ANÁLISE  
ACERCA DE SEUS AVANÇOS SOB A PERSPECTIVA DA  
ECONOMIA COMPORTAMENTAL**

Trabalho de Conclusão de PIEPEX  
apresentado como parte dos requisitos para  
obtenção do título de Bacharel em Ciência e  
Economia pelo Instituto de Ciências Sociais  
Aplicadas (ICSA) da Universidade Federal de  
Alfenas.

Orientador: Prof. Dr. Fernando Batista  
Pereira.

Varginha/MG

2019

**BÁRBARA MORITA LIMA**

**PATERNALISMO LIBERTÁRIO: UMA ANÁLISE  
ACERCA DE SEUS AVANÇOS SOB A PERSPECTIVA DA  
ECONOMIA COMPORTAMENTAL**

A Banca examinadora abaixo-assinada, aprova o Trabalho de Conclusão do PIEPEX apresentado como parte dos requisitos para obtenção do título de Bacharel em Ciência e Economia pelo Instituto de Ciências Sociais Aplicadas (ICSA) da Universidade Federal de Alfenas. Área de concentração: economia comportamental.

Aprovada em: 18 de Dezembro de 2019.

Prof<sup>o</sup>. Fernando Batista Pereira

Instituição: Universidade Federal de Alfenas - ICSA      Assinatura:

Prof<sup>a</sup>. Ana Márcia Rodrigues da Silva

Instituição: Universidade Federal de Alfenas - ICSA      Assinatura:

Prof<sup>a</sup>. Cirlene Maria de Matos

Instituição: Universidade Federal de Alfenas - ICSA      Assinatura:

## SUMÁRIO

<b>1 INTRODUÇÃO</b> .....	<b>7</b>
<b>2 ECONOMIA NEOCLÁSSICA versus ECONOMIA COMPORTAMENTAL</b> .....	<b>8</b>
2.1 ECONOMIA NEOCLÁSSICA .....	8
2.2 ECONOMIA COMPORTAMENTAL.....	10
<b>3 PATERNALISMO LIBERTÁRIO</b> .....	<b>14</b>
3.1 CONCEITO DE NUDGE.....	14
3.2 PATERNALISMO .....	16
3.3 LIBERTARIANISMO .....	17
3.4 PATERNALISMO LIBERTÁRIO.....	18
<b>4 CRÍTICAS AO PATERNALISMO LIBERTÁRIO</b> .....	<b>20</b>
4.1 A LADEIRA ESCORREGADIA .....	20
4.2 ORIENTADORES NEFASTOS DE ORIENTAÇÕES RUINS .....	21
4.3 ESTABELECENDO LIMITES E O PRINCÍPIO DA PUBLICIDADE .....	21
4.4 NEUTRALIDADE .....	22
<b>5 PATERNALISMO NA PRÁTICA</b> .....	<b>24</b>
<b>6 CONSIDERAÇÕES FINAIS</b> .....	<b>28</b>
<b>7 REFERÊNCIAS</b> .....	<b>29</b>

## RESUMO

A economia comportamental é uma abordagem teórica que vem ganhando espaço nas últimas décadas em decorrência da junção da economia com a psicologia. Dentro desse campo, existe uma área de estudo denominada Paternalismo Libertário, constituída por pequenos “empurrões” que facilitariam a escolha do indivíduo a fim de melhorar sua vida. Sendo assim, é nesse cenário que o presente artigo se concentra, buscando analisar os avanços desse estudo nas esferas públicas e privadas, a partir de uma análise crítica. A metodologia utilizou de revisões bibliográficas e de pesquisas teóricas disponíveis tanto em meios físicos como virtuais. Como resultado, pode-se perceber que os estudos nessa área tornaram-se uma interessante estratégia para os diversos setores da sociedade, buscando melhorar a vida dos indivíduos, sem afastá-los de sua liberdade. Entretanto, algumas das críticas feitas à teoria precisam ser analisadas e discutidas, com intuito de melhorar o conceito e consequentemente os resultados de suas aplicações.

**Palavras-chaves:** Economia Comportamental; Racionalidade; Paternalismo Libertário; Nudge.

## **ABSTRACT**

Behavioral Economics is a theoretical approach that has been gaining ground in recent decades as a result of the combination of Economics and Psychology. Within this field, there is an area of study called Libertarian Paternalism, constituted of small "nudges" that would facilitate the choice of the individual in order to improve his life. Therefore, this article focuses on the discussion, seeking to analyze the advances of this study in the public and private spheres, from a critical analysis. The methodology used bibliographic reviews and theoretical research available in both physical and virtual media. As a result, it can be seen that the studies in this area have become an interesting strategy for the various sectors of society, seeking to improve the lives of individuals without separating them from their freedom. However, some of the criticisms made of the theory need to be analyzed and discussed in order to improve the concept and consequently the results of its applications.

**Key-words:** Behavioral Economics. Rationality. Libertarian Paternalism. Nudge.

## 1 INTRODUÇÃO

A economia comportamental é um campo de estudo relativamente moderno, que utiliza dos recursos originários da abordagem da psicologia behaviorista como ferramenta para suas análises. Suas pesquisas têm se fortalecido ao longo dos últimos decênios, dado o reconhecimento que vem sendo alcançado com suas hipóteses mais realistas sobre a tomada de decisão dos indivíduos, em clara contraposição às ideias neoclássicas de agentes com racionalidade pura e maximizadores de suas preferências estáveis.

Uma extensão a esse estudo é chamada de Paternalismo Libertário, que possui a intenção de estimular ou oferecer dicas – “cutucar” ou *nudge*, no original, em inglês – as pessoas a tomarem a decisão ótima que melhorará suas vidas. Essa questão ganhou fama após a publicação do livro “*Nudge: o empurrão para a escolha certa*” de Cass Sunstein e o ganhador do prêmio Nobel de 2017, Richard Thaler. É nesse cenário que o presente trabalho se insere, tendo como objetivo analisar os avanços do Paternalismo Libertário tanto no setor privado como no público, além de expor os principais argumentos que refutam essa ideia.

Metodologicamente, o desenvolvimento do artigo será realizado através da utilização de revisões de pesquisas teóricas disponíveis em livros e artigos nos meios eletrônicos e físicos. Sendo assim, o presente trabalho foi estruturado em cinco seções, sendo a primeira parte a introdução descrita acima, no segundo momento será abordado teoricamente o significado de alguns preceitos principais da microeconomia neoclássica e da economia comportamental. Na sequência, serão analisados os principais conceitos do Paternalismo Libertário, seguido de algumas das críticas feitas a tal teoria. Posteriormente, será feita uma análise assimétrica entre as duas teorias e os avanços ocorridos no conceito de Paternalismo Libertário e, por fim, as considerações finais.

## 2 ECONOMIA NEOCLÁSSICA versus ECONOMIA COMPORTAMENTAL

### 2.1 ECONOMIA NEOCLÁSSICA

A teoria econômica neoclássica pressupõe que os consumidores maximizam sua utilidade a partir do princípio evidente da racionalidade (VARIAN, 2003), em que para obtenção de melhores resultados é necessária a eliminação de emoções que prejudicam o processo de decisão (LIMA, 2014). Seus seguidores apoiam o conceito de *homo economicus*, que descreve o indivíduo como tomador de decisão puramente racional e com aptidão ilimitada para acumular e processar informações.

Para a microeconomia neoclássica, o consumidor realiza classificações de cestas de consumo de acordo com suas preferências e com isso é possível analisar o comportamento do consumidor através de três axiomas fundamentais: 1) Preferência Completa, em que todas as cestas de bens e serviços podem ser comparadas – portanto, são totalmente conhecidas, não existe nenhuma novidade – e, baseado nisso, o consumidor pode escolher entre elas; 2) Reflexiva, qualquer cesta é pelo menos tão boa quanto qualquer outra idêntica; e 3) Transitiva, o que ocorre na seguinte condição: se uma cesta x é preferível à cesta y, e se esta mesma cesta y é preferível à cesta z, a cesta x deve ser necessariamente preferível à cesta z (VARIAN, 2003).

A racionalidade dos agentes econômicos, segundo Steingraber e Fernandez (2013), compreende a totalidade de conhecimentos e práticas ao alcance do indivíduo, propiciando a tomada de decisões e de estratégias. Baseando em um agente *homo economicus*, a maioria dos modelos não possui motivos para implementar o aprendizado, pois supõe-se que o indivíduo racional terá resolvido o problema de imediato, ou, caso não consiga, o *homo economicus* é considerado um rápido aprendiz (THALER, 2000).

As decisões racionais com finalidade de maximizar a utilidade, obtidas através de informações perfeitas, não são totalmente asseguradas em um cenário de incerteza. Em contraposição as críticas feitas à racionalidade do modelo tradicional (termo que será usado como sinônimo ao modelo neoclássico), Alchian (1950) exprime que os agentes podem fazer uso de previsões, mesmo em cenários de insegurança, pois o

mercado ampara quem melhor se ajuste às condições, como uma teoria evolucionária de Darwin.

O modelo tradicional utiliza da matemática como ferramenta para calcular as condutas dos indivíduos. A implementação da ciência exata ampliou o alcance da teoria, porém padronizou o comportamento do indivíduo como perfeito (STEINGRABER; FERNANDEZ, 2013). Para Gaudin (1999), a economia neoclássica “supõe que tudo é conhecido desde o começo. Nada há a descobrir. Está tudo pronto. Não há inovação. Por isso é possível ‘modelizar’ tão facilmente” (1999, p. 60, apud STEINGRABER; FERNANDEZ, 2013, p. 130).

A perfeição e simetria de informações, decorrentes do modelo de concorrência perfeita, é o que possibilita um equilíbrio do mercado, criando condições fundamentais para a maximização dos agentes individuais (HOFMANN; PELAEZ, 2008). Sendo assim, na microeconomia neoclássica, caso umas das exigências (perfeição e simetria de informações) não seja atingida, o pressuposto da racionalidade é prejudicado, assim como a hipótese do equilíbrio. Para Hofmann e Pelaez:

a racionalidade é exemplo da fragilidade empírica dos princípios sobre os quais se alicerça a teoria microeconômica tradicional. Assumindo que o comportamento do indivíduo e da firma – enquanto unidades isomorfas de análise – é norteado por uma racionalidade maximizadora [...] (HOFMANN; PELAEZ, 2008, p. 1).

A tradição neoclássica era aceita sem modificações até início do século XX, porém, após esse período, estudiosos começaram a perceber os erros impelidos à teoria da racionalidade perfeita. Com isso, diversos autores tentaram qualificar a teoria para a realidade observada. De acordo com Steingraber e Fernandez (2013), uma dessas teorias foi desenvolvida por Keynes em 1936, em que o economista salienta a incerteza como unidade fundamental da conduta do indivíduo no mercado, o que acarretou em novos princípios da racionalidade, como os de Hicks e Samuelson.

De acordo com Steingraber e Fernandez (2013), Herbert Simon, com seu conceito de racionalidade limitada, foi o primeiro economista que induziu a transformação da teoria microeconômica original com sucesso. A racionalidade limitada expõe que o indivíduo possui problemas de verificar e assimilar informações nos momentos de escolhas, resultando na não maximização de sua satisfação (STEINGRABER; FERNANDEZ, 2013).

A racionalidade limitada surgiu como uma alternativa ao *homo economicus*, pois entendia que os indivíduos estavam sujeitos a cometer erros, que os levariam a um resultado bom, mas não ao “melhor”, conforme era prognosticado pela teoria neoclássica. Segundo Steingraber e Fernandez (2013), a competência do ser humano de compreender as opções a sua volta, demonstrada por Simon, adverte para o fato de que a racionalidade limitada não é irracionalidade.

## 2.2 ECONOMIA COMPORTAMENTAL

A economia comportamental, segundo Adamczyk (2013), possui o intuito de analisar o comportamento dos indivíduos em cenários de relações sociais, sendo os resultados de seus estudos, fundamentos questionáveis sobre o valor das teorias previstas na teoria neoclássica. Os estudos na área possuem como diferencial a economia neoclássica, a adição de conceitos behavioristas da Psicologia e da Sociologia para a análise das decisões econômicas dos indivíduos e possui como ferramenta principal métodos de pesquisa experimental. Segundo Santos, Pereira e Oliveira (2016), a economia comportamental possui fundamentos psicológicos factuais à teoria econômica, que aplicada aos conceitos da Psicologia e outras ciências é capaz de auxiliar as condutas humanas relacionadas as tomadas de decisão, expandindo o poder explicativo da economia.

Adamczyk (2013) ainda alega que a economia comportamental não possui intenções de cessar relações com a teoria tradicional, mas sim desenvolver teorias alternativas que permitam explicar as divergências teóricas comparadas aos experimentos empíricos.

Para a economia comportamental, a realidade é diferente da teoria neoclássica, pois as pessoas são influenciadas por fatores a sua volta, como experiências pessoais, hábitos, regras, emoções, entre outros. Além do mais, na realidade, os indivíduos são influenciados pelo modo como as possibilidades são expostas a eles ou inseridas em um determinado enquadramento (VARIAN, 2003). A mesma blusa que esteja sendo vendida em uma loja em um bairro humilde não terá o mesmo efeito que a mesma blusa sendo vendida em um bairro nobre. A modificação do contexto é uma ferramenta

poderosa na tomada de decisão, em tal grau que é uma das ferramentas mais poderosas do marketing.

Segundo a teoria comportamental, o cérebro humano comporta-se de maneira aleatória. Para algumas tarefas seu funcionamento ocorre de forma sagaz, como responder o resultado de uma conta de multiplicação, entretanto, para outras tarefas seu funcionamento ocorre de maneira obtusa, como esquecer uma panela no fogo. A explicação para essas situações é explicitada por Kahneman (2011), baseado nas definições propostas pelos psicólogos Keith Stanovich e Richard West, em que os psicólogos dividem o cérebro em dois sistemas.

O Sistema 1 corresponde a ações realizadas automaticamente, inconscientemente, como detectar o humor de uma pessoa por seu tom de voz. É o sistema que faz o indivíduo ser capaz de fazer algo que antes não era, através da repetição e do esforço, como aprender um dialeto novo. “O conhecimento fica armazenado na memória e é acessado sem intenção e sem esforço” (KAHNEMAN, 2011, p. 30).

O Sistema 2 corresponde a ações realizadas de forma racional, consciente, como preencher um formulário. Esse sistema necessita de esforço e concentração para realizar a tarefa, como se concentrar na fala de alguém em um espaço muito barulhento. Por conta disso, seu funcionamento ocorre de maneira mais lenta. Segundo Kahneman (2011), um dos aspectos das práticas que demandam maior empenho é que as mesmas interferem umas com as outras, o que torna a coordenação simultânea de várias delas, uma prática árdua ou improvável.

Os indivíduos tendem a aceitar soluções que os satisfaçam rapidamente, reconhecendo que o próprio ato de raciocinar implica um custo que pode ser considerado inibidor. “A organização tópica de contas mentais leva as pessoas a avaliar ganhos antes em termos relativos do que absolutos” (KAHNEMAN, 2011, p. 551). Os indivíduos tendem a escolher as utilidades por suas vantagens relativas (ARIELY, 2008) e os resultados dessas escolhas podem levar a variações no ritmo das tomadas de decisão.

Kahneman (2011) exemplifica a vantagem relativa através de alguns exemplos, um deles é o problema dos ingressos. O indivíduo decide ver uma peça de teatro e paga

10 dólares pelo ingresso, porém, quando chega no local descobre que perdeu o bilhete. Como não há marcação de lugar nas poltronas, não há como recuperar o ingresso. A questão é, o indivíduo pagaria 10 dólares por outro ingresso? A maioria das pessoas que responderam a essa questão disseram “Não”. Já se o caso fosse que o indivíduo decidiu ver uma peça e o ingresso custa 10 dólares, mas quando chega no teatro descobre que perdeu 10 dólares da carteira. Neste caso, o indivíduo pagaria 10 dólares pelo ingresso? Nesta situação a maioria respondeu que “Sim”. Em resposta Kahneman retrata:

a diferença à organização tópica de contas mentais. A ida ao teatro é vista normalmente como uma negociação em que o custo do ingresso é trocado pela experiência de ver a peça. Comprar um segundo ingresso aumenta o custo de ver a peça a um nível que muitos indivíduos aparentemente julgam inaceitável. Por outro lado, a perda do dinheiro não é lançada na conta da peça, e afeta a aquisição de um ingresso apenas na medida em que faz o sujeito se sentir ligeiramente menos próspero (KAHNEMAN, 2011, p. 551).

A contabilidade mental é um termo designado por Amos e Danny, mas que também é estudado profundamente por Richard Thaler. Sua definição consiste num conjunto de operações que avaliam e controlam a riqueza das pessoas (THALER, 2015), as diferentes maneiras com que as pessoas dividem seu dinheiro. Essa teoria demonstra que os indivíduos são influenciados por suas emoções inclusive em suas escolhas financeiras. O exemplo mais prático é a dívida em cartões de crédito, pois a perda instantânea do dinheiro é mais dolorosa do que evitar um gasto futuro.

Tanto a vantagem relativa, como a contabilidade mental são observações que caminham em sentido diferente da teoria neoclássica, que pressupõe a invariância (versões diferentes de uma questão de escolha, mas que são equivalentes, devem acarretar na mesma preferência não importando como serão apresentadas) e não verifica a influência da contabilidade mental (KAHNEMAN, 2011). Nesse contexto, estudiosos desse campo buscam entender o comportamento dos indivíduos e dos mercados, partindo de um olhar sobre o sujeito e de fatores que interfiram em suas decisões.

Para Ariely (2008), o indivíduo não condiz com a racionalidade pura do modelo econômico convencional (neoclássico), pois possui repetidos comportamentos sistematicamente divergentes dessa lógica, o que se dá, até mesmo, de formas previsíveis. Para Kahneman (2011) os erros sistemáticos são considerados tendências, que se repetem de modo previsível em determinados ambientes. O autor cita o exemplo de quando um orador confiante sobe ao palco, seu público provavelmente tomará suas

palavras de uma forma muito mais positiva do que o mesmo fez jus. Como demonstrado por Castro:

nas últimas décadas, as investigações empíricas têm revelado as várias limitações descritivas do modelo padrão. A pesquisa psicológica mostrou que as tomadas de decisão humanas são governadas por processos de natureza completamente distinta dos processos subjacentes definidos pelo modelo padrão (CASTRO, 2014, p. 39).

De acordo com a teoria neoclássica, o indivíduo racional possui todas as informações necessárias para realizar a escolha que maximize sua satisfação. Logo, em determinado cenário, mesmo que ocorram fatores influenciadores, as pessoas terão responsabilidade em suas escolhas. Entretanto, um dos fatores influenciadores que refuta a teoria tradicional, é o chamado “efeito chamariz”, um elemento inserido dentre as possibilidades de escolha, que induz o indivíduo a escolher a opção que determinada organização deseja.

Um dos exemplos abordado por Ariely (2008) é o caso de uma decisão de um casal sobre a lua de mel. Há duas opções de lugares para passar a lua de mel, o pacote Roma e o pacote Paris, ambos inclusos um pequeno almoço e outras atividades. A tomada de decisão entre os dois pacotes é difícil, porém, o agente de viagem apresenta mais uma proposta, o pacote Roma sem o pequeno almoço (chamariz). Claramente a terceira opção é pior que as duas anteriores, entretanto, o fator Roma (sem almoço) situa a opção do pacote Roma (com almoço) automaticamente como melhor, mesmo este tendo as mesmas vantagens que o pacote Paris.

Para Ariely (2008), as influências e a satisfação rápida, mas principalmente as influências, podem ser explicadas por um fator extremamente comum, que afeta a todos, a comparação (o autor define como relatividade). O indivíduo antes de tomar uma decisão deveria ponderar os benefícios e malefícios das escolhas. Porém, as pessoas nascem com dificuldade de tomar decisões, e é nesse cenário que os arquitetos de escolha<sup>1</sup> agem. Os chamarizes se tornam opções para que os acelerados e os indecisos possam escolher em cenários de dificuldade.

---

<sup>1</sup> Arquitetos de escolhas são os agentes responsabilizados por coordenar as mudanças das escolhas em um determinado contexto decisório.

A economia comportamental contesta a racionalidade pura do indivíduo com diversos princípios. Um dos mais curiosos é denominado *ancoragem* por Ariely (2008). A âncora é um valor que serve como referência quando é preciso fazer uma escolha. Sem este valor inicial, as pessoas perdem sua estimativa. Um dos exemplos utilizados pelo autor foi o caso da garrafa de vinho, um experimento realizado por ele e mais dois professores, Drazen Prelec e George Lowenstein.

Ariely pede que os participantes escrevam os dois últimos dígitos de seus números de segurança social (análogo ao Registro Social), que representariam um valor totalmente aleatório. Em sequência, o autor lhes pergunta se os mesmos estariam inclinados a desembolsar esse valor em dólares por uma garrafa de Côtes du Rhône 1998. O questionamento pairava em torno de se o número de segurança social influenciaria na quantia disposta pelos participantes, a despender pela garrafa de vinho.

O resultado pretendia evidenciar o conceito de coerência arbitrária, que mesmo o preço inicial sendo aleatório, uma vez acometido pelo cérebro humano, se tornam referência para os valores presentes e futuros (ARIELY, 2008). A resposta para o experimento foi que os números de segurança social serviram como âncora, os alunos com número mais alto foram os que ofertaram maiores valores para o vinho, o contrário também ocorreu.

Através desse e tantos outros exemplos, os agentes se veem regularmente em situações que contrariam o argumento da racionalidade ilimitada. Logo, nota-se que as modificações nos ambientes não são acompanhadas pelos indivíduos, mas sim induzem na tomada de decisão incoerente.

### **3 PATERNALISMO LIBERTÁRIO**

#### **3.1 CONCEITO DE NUDGE**

As ações procedentes da economia comportamental são comumente conhecidas como *nudges*, estímulos incorporados em diversas políticas de diversos países, que induzem a mudanças dos atos, sem vedar as opções oferecidas. Esses estímulos

possuem a finalidade de melhorar as escolhas dos indivíduos na tentativa de desatar possíveis nós tendenciosos ordenados que divergem dos interesses reais das pessoas. Os agentes incumbidos de conduzir essas mudanças são os arquitetos de escolhas, que estão espalhados pelo mundo de diversas maneiras, adaptando alternativamente as opções do indivíduo a sua realidade. Exemplos práticos e muitas vezes despercebidos são citados por Thaler e Sunstein (2009), como os funcionários que planejam formulários de inserção ao plano de saúde da empresa, vendedores e até mesmo mães que possuem alternativas diferentes de educação para os filhos.

Um exemplo prático e de sucesso sobre os empurrões é o caso das maçãs e laranjas fatiadas nos Estados Unidos. Após alguns testes realizado por Swanson, Branscum e Nakayima (2009) foi identificado que o consumo de maçãs e laranjas por crianças, aumentava em 60% se fossem servidas fatiadas, pois perceptivelmente deste modo era mais fácil comê-las. Nota-se, que um simples estímulo como o corte de uma fruta, possibilitou o aumento considerável do consumo de maçãs, que de maneira geral faz bem para a saúde das crianças. Sendo assim, é preciso dar importância para qualquer elemento que surgir, pois minúcias supostamente nulas podem mudar o comportamento das pessoas.

Conforme os autores Thaler e Sunstein, o termo *nudge* entende-se como:

qualquer aspecto da arquitetura de escolha que altera o comportamento das pessoas de uma maneira previsível sem proibir quaisquer opções ou alterar significativamente seus incentivos econômicos. Para contar um mero empurrão, a intervenção deve ser fácil e barata de evitar (MADI, 2017, p. 7).

Kahneman (2011) exprime que os seres humanos também precisam ser protegidos tanto de pessoas com más intenções, como deles mesmos e o comportamento de seus sistemas (1 e 2). Em contraposição à racionalidade pura do indivíduo, o autor dá o exemplo das letras miúdas em contratos. O agente lógico iria ler essas letras antes de assinar o contrato, já que há possibilidade de existir algum elemento com a intenção de trapaça, mas seus sistemas também podem enganá-lo. O sistema 1 pode agir de uma maneira simples e assinar o contrato baseado no que sabe sobre os termos e a preguiça do sistema 2 pode impedi-lo de ler as letras miúdas.

### 3.2 PATERNALISMO

O conceito de *paternalismo* é definido como uma maneira de exercer autoridade, interferindo na liberdade de escolha dos indivíduos com a justificativa de melhoria do bem-estar das pessoas. O termo implica valores patriarcais e pejorativamente é associado à ação de alguém como um “pai” em diversas relações. O Paternalismo Libertário, aqui analisado através do conceito de Thaler e Sunstein (2009), se origina das pesquisas de economia comportamental, que buscam explorar e corrigir falhas de aprendizagem por essa área de estudo da economia (ADAMCZYK, 2013).

O paternalismo defende a influência dos arquitetos de escolha, podendo estes serem instituições privadas ou até mesmo o Estado, desde que sua finalidade seja uma vida mais longa, saudável e melhor para as pessoas. Além, da interferência caso os interesses ou valores das pessoas estejam sendo impelidos. Esse conceito é baseado na contraposição à ideia microeconômica de indivíduos puramente racionais, possuintes de autocontrole total e detentores de informações completas, já que existem descobertas que demonstram como as pessoas por diversas vezes fazem escolhas bastantes ruins para si mesmas.

Dworkin (1972) separa as interferências paternalistas em dois casos, o puro e o impuro. No paternalismo puro, o mesmo agente que se beneficia de tais ações é o que tem sua liberdade delimitada, como exemplo o autor cita o caso de leis que obrigam a utilização de cinto de segurança por parte dos passageiros de um veículo. O indivíduo que está sendo obrigado a utilizar o cinto de segurança para sua proteção, é o mesmo que está sendo prejudicado em sua liberdade de escolher entre usar ou não o cinto. Já no paternalismo impuro, há o intuito de proteger o bem-estar de um determinado grupo de possíveis intervenções em seus interesses, porém, o único modo de determinada situação ocorrer é restringindo a liberdade de outras pessoas que não pertencem a esse grupo.

O autor cita o caso se houvesse restrição aos produtores de tabaco de produzirem cigarro para comercialização. Esta contenção beneficiaria o público que não fuma e sabe os malefícios que o produto traz, além do incômodo produzido pela fumaça, porém prejudicaria os produtores (grupo interessado), que perderiam sua

mercadoria e conseqüentemente seu lucro e os adoradores do produto (indivíduos que não fazem parte do grupo de interesse). Porém, este segundo conceito exige argumentos justificáveis para que restrições à liberdade de outros grupos possam ser implementadas. “O paternalismo sempre envolverá limitações à liberdade de alguns indivíduos em seus próprios interesses, mas também pode se estender para interferências na liberdade de partes cujos interesses não estão em questão” (DWORKIN, 1971, p. 183).

Com a intenção de conduzir o indivíduo ou a sociedade para uma vida melhor, suprimindo suas necessidades, assim como é estereotipado o papel de um pai de família, o Paternalismo justifica a vontade do mais forte como superior e melhor preparada, pois este enxerga as melhores opções, a fim de proteger os mais fracos. Podemos com isso inferir três características principais ao paternalismo: a interferência na liberdade de escolha do indivíduo, o desejo por parte dos arquitetos de escolha de melhorar a vida das pessoas e por fim, o influenciador age de maneira contrária ao que o indivíduo faria (MARTINELLI, 2009).

### 3.3 LIBERTARIANISMO

Os historiadores atribuem o surgimento do liberalismo aos acontecimentos na França e Inglaterra em meados do século XVII e XVIII, com a passagem do Antigo Regime feudal para o novo Regime Capitalista. Houve reivindicações de diversas áreas, sendo na área econômica a questão do *laissez-faire*, economia livre da interferência do Estado, a principal. O iluminismo – movimento intelectual e filosófico que defendia a ideia de liberdade individual em combate ao absolutismo e o abuso de poder - ao longo do tempo foi conferindo poder a essas ideias e justificando suas teorias. Segundo Japiassú e Marcondes (2008), a racionalidade e os princípios analíticos na visão contemporânea podem ser reputados como procedentes da história iluminista.

O libertarianismo é uma ideologia que tem como princípio essencial a liberdade. Suas ideias são decorrentes da teoria clássica do liberalismo, em que as escolhas do indivíduo devem ser maximizadas. O indivíduo tem conhecimento do que é melhor para si, logo o Estado não possui o dever de interferir nas decisões, limitando o

juízo particular. O conceito não extingue completamente a interferência do Estado, porém esta deve ser mínima, focalizando suas ações a um conjunto mínimo de leis.

Para John Locke, filósofo inglês renomado como o pai do liberalismo, “o Estado não pode ser em si mesmo fonte de direito, mas apenas uma instituição que garante direitos que o precedem e o fundamentam” (PIRES; ESTEVES, 2015, p. 212). Por conseguinte, o libertarianismo defende a ideia de uma sociedade com a menor interferência possível dos diferentes agentes, logo a concepção de paternalismo entra em conflito direto com este conceito. Só há necessidade de interferência nas escolhas dos indivíduos caso o comportamento dos mesmos afete outras pessoas, caso não, o indivíduo deve arcar com as consequências de suas ações.

### 3.4 PATERNALISMO LIBERTÁRIO

O conceito de Paternalismo Libertário possui dois aspectos fundamentais, o libertário, que consiste na importância da liberdade do indivíduo em suas escolhas e o aspecto paternalista, que compreende a legitimidade de indivíduos e instituições privadas e públicas em influenciar o comportamento das pessoas, com intuito de melhorar suas vidas. A hipótese é que os indivíduos, em diversas situações, fazem escolhas muito ruins, que não teriam feito se possuíssem informações completas e autocontrole (THALER; SUNSTEIN, 2009).

Para Thaler e Sunstein (2009), as pessoas tendem a fazer melhores escolhas quando possuem experiências, informação boas e feedback rápido, mas o mesmo não ocorre num cenário desfavorável. Na teoria neoclássica é dito que os sujeitos, em cenários de escolhas, fazem a melhor seleção (escolha ótima), isto é, que maximiza a utilidade. Porém, analisando o cenário real percebe-se que existem falhas de diferentes níveis, que influenciam as escolhas dos indivíduos. A falta de informação completa pode ocorrer por conta de diversos casos, um deles por exemplo, pode ocorrer porque um grupo tenderá quase sempre a conhecer mais do que o outro. Constantemente, o vendedor, seja qual for o produto, possui maior qualificação da mercadoria do que o cliente (MARQUES et al., 2012).

Outra falha diz respeito a falta de controle do indivíduo. Para Thaler e Sunstein (2009) há uma maior probabilidade de que as indagações referentes ao autocontrole ocorram, quando as opções e o resultados dessas escolhas estão separados por um período. Há situações em que os custos são imediatos, mas os benefícios são pósteros, como escovar os dentes, e há situações em que o prazer é imediato, mas as consequências futuras podem ser danosas, como tomar um litro de refrigerante.

O autocontrole é encarregado do Sistema 2. Kahneman (2011) cita diversos estudos que demonstram que, quando os indivíduos são conjuntamente instigados entre a realização de um afazer cognitivo exigente e uma tentação, há uma probabilidade muito grande que os indivíduos irão sucumbir à tentação. Isso ocorre, porque em situações que as pessoas estão preocupadas com um caso, mas precisam tomar decisões sobre outro caso, elas tendem a fazer escolhas ruins. Nesse cenário, o autocontrole exige uma atenção maior, o que pode se tornar cansativo e tedioso.

Os empurrões utilizados são considerados por Thaler e Sunstein (2009) moderadamente leves, pois as escolhas não são vedadas e intrusivas. Se os indivíduos optam por escolhas “ruins”, os paternalistas libertários não os forçarão a agir de outra maneira. Contudo:

a abordagem que recomendamos conta como paternalista porque arquitetos de escolhas privados e públicos não estão simplesmente tentando rastrear ou implementar as previsões de escolha das pessoas. Em vez disso, estão conscientemente tentando guiar as pessoas em direções que irão melhorar a vida delas. Estão dando uma cutucada (THALER; SUNSTEIN, 2009, p. 6).

Atualmente, os *nudges* têm sido testados em diversos países como os Estados Unidos, Malásia, Inglaterra, dentre outros, como alternativas não coercitivas ao sistema usual<sup>2</sup>, que possibilitem a aproximação entre setor público e privado, a fim de proporcionar políticas sociais que beneficiem o consumidor. Muitas dessas políticas são implementadas pelo setor privado, em áreas que envolvem assistência médica e planos de aposentadoria. Sendo assim, quais os motivos que levam a aceitação do Paternalismo Libertário pelas instituições públicas e privadas em relação às políticas públicas?

Para Thaler e Sunstein (2009) um dos motivos que levam a aceitação do Paternalismo Libertário nas instituições é que o enfoque nos comportamentos

---

<sup>2</sup> Sistema em que o indivíduo possui liberdade para escolher o que lhe melhor satisfaz, sem os estímulos elaborados pelos arquitetos de escolha.

individuais abarca as pautas neoliberais, ocorrendo uma maior ilusão de autonomia nas escolhas, quando essas novas intervenções são implementadas. Outro motivo decorre do fato de que por de trás das cooperações dos setores privados e públicos, o que ocorre de fato é um agregado de ligações econômicas internas, que forjam estratégias coligadas as esferas que são habituadas a se relacionarem com o setor público. Contrariando o propósito verdadeiro desta colaboração entre setores, o de desenvolver novos modelos de normatização não autoritárias.

Sustentando a teoria do Sistema 1 e 2, reitera-se que os *nudges* são demandas da arquitetura de escolha, que influem nas escolhas dos indivíduos, induzindo o sistema automático a adotar o que o sistema reflexivo, após ponderação, consideraria a melhor escolha. Os *nudges* não surgiram como solução ao bem-estar público da sociedade, esse papel é de responsabilidade do indivíduo. Mesmo que ocorra um estímulo a melhores escolhas, essa abordagem não pode negligenciar a escolha particular.

#### **4 CRÍTICAS AO PATERNALISMO LIBERTÁRIO**

A simples existência de uma teoria leva a críticas sobre a mesma. Com o Paternalismo Libertário não é diferente. Thaler e Sunstein (2009), no capítulo 17, abordam diversos contra-argumentos à teoria desenvolvida pelos autores. Algumas delas são: a ladeira escorregadia; orientadores nefastos de orientações ruins; estabelecendo limites e o princípio da publicidade, e neutralidade, que serão melhor explicadas, entretanto existem diversas outras críticas.

##### **4.1 A LADEIRA ESCORREGADIA**

Os críticos ao Paternalismo Libertário, não especificados por Thaler e Sunstein, demonstram receio de que essa intervenção possa gerar um crescimento vigoroso na intromissão às escolhas individuais, ultrapassando o intuito de corrigir falhas, para utilização da manipulação, coerção e proibição em benefício próprio.

Em resposta, Thaler e Sunstein (2009) refutam argumentando de três formas: o primeiro contra-argumento contrapõe a justificativa do medo, afirmando que a proposta

possui importância nos resultados de melhoria do bem-estar, sendo leviana a razão do receio. O segundo diz respeito a ênfase da liberdade de escolha, pois enquanto o paternalismo puder ser rejeitado, sendo possível a distinção entre as propostas, os riscos são muito baixos, pois as pessoas podem retirar-se a qualquer momento do projeto. E por último, os autores exprimem que é inevitável algum tipo de empurrão, pois o governo não pode simplesmente desaparecer, e com sua contínua atuação na sociedade, cabe aos arquitetos ajudar os indivíduos (THALER; SUNSTEIN, 2009).

#### 4.2 ORIENTADORES NEFASTOS DE ORIENTAÇÕES RUINS

Outra crítica é refletida nos *arquitetos de escolhas*, que possuem incentivos a conduzir erroneamente o indivíduo para o seu próprio benefício. Thaler e Sunstein (2009) se atentam a essa questão, porém não admitem que esse seja um motivo para o fim dos *nudges*. Em vez disso, os autores primeiramente tentam um ajuste de interesses, que caso não suceda em sucesso, acarreta na utilização de monitoramento e transparência.

É preciso se preocupar com todo e qualquer tipo de arquiteto, criando regras que reduzam possíveis fraudes e reduzam a influência de determinados grupos, tanto no setor público como no privado. Os autores incentivam, por exemplo, em casos ambientais, a liberação de documentos que possibilitem um maior e melhor monitoramento das áreas. É indispensável elaborar planos nas escolhas que inviabilizem arquitetos ruins de motivarem os indivíduos erroneamente (THALER; SUNSTEIN, 2009).

#### 4.3 ESTABELECENDO LIMITES E O PRINCÍPIO DA PUBLICIDADE

Outro contra-argumento baseia-se nas publicidades subliminares, que podem guiar as pessoas a tomarem decisões que liberativamente não tomariam. Esta é uma refutação não apenas ao paternalismo, mas a economia comportamental como um todo, pois determinadas influências podem ser enganosas, o que daria ao governo poder de manipulação ao próprio interesse, assim como estaria fornecendo a ferramenta que

legítima esse ato. Thaler e Sunstein (2009) defendem a publicidade subliminar desde que seja utilizada de forma correta. Para solidificar suas argumentações, os autores baseiam-se no princípio de publicidade, que impede o governo de determinar alguma política que o mesmo não seja capaz de defender ou esteja disposto a apresentar publicamente para seus cidadãos.

Se o governo não defender suas propostas o mesmo pode sofrer constrangimento ou algo pior, além do fato, de que é dever do governo respeitar seus cidadãos. Os autores adotam o conceito de publicidade, tanto para a área pública como para a área privada. A situação poderia ser positiva caso, por exemplo, as divulgações dos objetivos por trás da publicidade fossem emitidas anteriormente. Como o governo anunciando, que utilizaria da publicidade subliminar para tentar diminuir o consumo de drogas (THALER; SUNSTEIN, 2009).

#### 4.4 NEUTRALIDADE

Questionadores ao modelo também se apreendem com a questão ambígua da neutralidade do governo, que em momentos se faz necessária e outros não. Thaler e Sunstein (2009) citam o exemplo das cédulas de eleições, que listam os nomes dos candidatos de forma sequencial. Se essa sequência fosse determinada para benefício de determinado candidato, este teria seu nome disposto em primeiro lugar. Nesse cenário, a neutralidade faz-se precisa, imprescindível da aleatoriedade.

Tendo em vista essa ambiguidade, Thaler e Sunstein (2009) argumentam que os empurrões dependem dos resultados obtidos com determinada escolha, podendo elas serem positivas ou negativas. Essa orientação depende em muito da instituição atuante (pública ou privada), mas principalmente dos arquitetos de escolha, que precisam ser capazes de presumir o melhor para os indivíduos. Sendo assim, estes precisam de competência para que as escolhas difíceis, porém com diferenças insignificantes, possam resultar em sucesso de decisão.

Há diversos outros argumentos que refutam as ideias do Paternalismo Libertário, alguns deles levam em conta que as escolhas são baseadas apenas nos interesses dos arquitetos e isso é refletido diretamente na concepção autoritária do

Paternalismo, desenvolvendo um processo de substituição de valores, o que desconsideraria a liberdade das decisões.

Algumas das refutações de Thaler e Sunstein não respondem com precisão aos receios dos anti-paternalistas, assim como algumas das críticas ao pensamento parecem desconectadas da realidade. No caso da ladeira escorregadia, o receio por parte dos questionadores vê-se desunido do real, pois a utilização de intervenções para benefício próprio ocorre em diversas organizações, sendo a mais influenciadora a publicidade. Neste cenário nota-se a conformidade por parte da sociedade com esse tipo de atitude, partindo deste tipo de instituição. Se algumas instituições já realizam este ato diariamente, por que o governo não poderia utilizar do mesmo método, mas buscando beneficiar os sujeitos?

Por outro lado, a resposta a crítica da manipulação não é respondida de maneira satisfatória pelos autores. Justificar os resultados perpassando por cima de desconfianças críveis não pode ser aceita totalmente, visto que isso poderia levar a situações mais prejudiciais. O segundo contra-argumento, da liberdade de escolha, também não é apresentado de maneira eficiente. O indivíduo certamente continua podendo decidir se aceita ou não determinada ocasião, mas como assegurado anteriormente, o indivíduo sofre influências que podem não ser detectadas por ele, sendo assim, não teriam como abandonar um jogo que nem mesmo sabem que entraram. Por último, o argumento da inevitabilidade de alguns empurrões possui senso, dado que o governo sempre está criando novas regras a serem seguidas, a questão gira em torno do propósito dessas orientações.

Nenhuma teoria possui 100% de efetividade. No caso da crítica aos arquitetos de escolha, de fato é necessário cuidado com todo tipo de arquiteto, porém, a saída por parte dos autores manteve-se desencadeada. Thaler e Sunstein não exemplificam com precisão que tipos de planos, regras seriam essas que poderiam banir influenciadores ruins, o que torna a resposta insatisfatória.

Em relação a crítica da publicidade subliminar, também é desconectada da realidade. O princípio da publicidade em tese faz muito sentido, mas a realidade é diferente. Não há como provar que todas as vezes que o governo defendeu alguma política ele não o tenha feito com boas intenções, assim como não há como comprovar

que o tenho feito por interesse próprio. A manipulação anda em conjunto com o desembaraço e com uma pitada de atuação.

A indagação da neutralidade se faz justa de acordo com o Paternalismo Libertário. Caso o governo deseje influenciar positivamente as pessoas, suas ideias serão bem recebidas, mas há momentos que o mais favorável seria o não envolvimento do mesmo, para que não ocorra a beneficiação por nenhuma parte em específico, esta inserida ou não na instituição.

## 5 PATERNALISMO NA PRÁTICA

A Economia Comportamental possui o propósito importante de melhorar a explicação do comportamento do consumidor em relação ao processo de escolha, utilizando de experimentos empíricos que unem Economia e Psicologia. Entretanto, esse campo de estudo não pretende inutilizar os modelos tradicionais utilizados por parte dos economistas. Seus estudos têm impactado em alto grau os ensinamentos da economia, tanto por suas citações quanto pelas novas áreas de pesquisa que esse campo contribui para a formação.

Os trabalhos, principalmente de Thaler, têm possibilitado avanços de estudos comportamentais em diversas áreas, públicas, privadas e até mesmo para a vida. Como exemplo, é possível citar a *contabilidade mental* que tenta explicar, por qual motivo tendemos a comprar menos quando possuímos dinheiro na carteira do que quando compramos a mesma coisa com cartão de débito/crédito. Outro exemplo é o *valor de vida* – estudo realizado com seu orientador Sherwin Rosen - que teve enorme influência em avaliações de políticas públicas, pois tenta estimar o valor da vida tendo como comparação a relação entre salário e risco. E o exemplo do *efeito dotação* – que também foi documentado por Kahneman e Tversky, mas foi estudado originalmente por Thaler - que demonstra nossa tendência a atribuir valor maior às coisas quando são nossas, do que quando as mesmas são de outros (ALMEIDA, 2017).

No caso do Paternalismo Libertário, suas influências nas políticas públicas, que sugerem ações aos indivíduos a fim de beneficiar a maioria, nem sempre são bem vistas. Entretanto, para Carvalho (2014), a interferência do governo na rotina das pessoas faz-

se necessária em muitas ocasiões, para que o resultado da escolha de um cidadão, não interfira na ordem pública.

Por exemplo, com o aumento da expectativa de vida da população, é natural que os planos de aposentadoria se tornaram essenciais. Em muitos países, há uma crise nos planos de previdência social, pois apenas uma pequena parcela da população está inserida, já que o cidadão é quem possui o poder de escolha de aderir ou não ao plano e de decidir quando receber esse benefício. Em vista disso, será analisada a estratégia implementada por uma das grandes empresas de capital aberto dos Estados Unidos, que modificou seu sistema de previdência, Plano 401 (k).

Em muitos países, assim como nos EUA, os planos de previdência são planos de *benefício definido*. Planos em que o cálculo do benefício depende do salário do indivíduo e o número de anos participados no plano, sendo o montante ajustado referente às alterações da inflação. Esta proposta define o valor a ser contribuído e o valor a ser recebido pelo indivíduo no momento da contratação. Entretanto, a diminuição da renda em função do tempo mínimo de trabalho, tem levado muitos trabalhadores a mudarem para planos de *contribuição definida*. Planos em que o valor mensal a ser aplicado é definido pelo participante, que possui uma maior liberdade de escolha, e o benefício que o mesmo irá receber no futuro será proporcional ao montante acumulado, ao tempo de contribuição e a taxa de juros do mercado.

Thaler e Sunstein (2009) especificam que os planos de benefício definido são bondosos com os sujeitos mais desatentos, tanto no setor público como privado, pois o trabalhador só precisa definir quando quer começar a receber sua pensão. Entretanto, no setor privado há um empecilho desanimador, o indivíduo não terá problemas com sua aposentadoria caso trabalhe para o mesmo empregador por muitos anos, porém, se mudar de emprego com frequência pode acabar perdendo seu benefício, pois geralmente é necessário um mínimo de anos na empresa para que qualquer benefício possa começar a ser concedido.

Os planos de contribuição definida também possuem empecilhos, porém menores. Seus benefícios admitem portabilidade de empregos e uma maior flexibilidade na tomada de decisão da poupança, de acordo com a situação atual de cada um. Porém, ao contrário do plano de benefício definido, os de contribuição não são tão bondosos.

Os trabalhadores é que precisam se inscrever e calcular os valores a serem aplicados, o que pode afastar um grande número de participantes que poderiam ficar temerosos com os procedimentos.

Esse cenário se mostra propício para envolver o Paternalismo Libertário, pois com um pequeno empurrão, o governo poderia melhorar a vida das pessoas, o que inclui o fundo de pensão. Sendo assim, Thaler e Sunstein (2009 apud CARVALHO, 2014):

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 (THALER; SUNSTEIN, 2009, p. apud CARVALHO, 2014, p. 21).

A empresa tratada anteriormente, no dia primeiro de Abril de 1998, modificou o Plano 401 (k). A inserção ao plano, que antes partia do interesse dos trabalhadores, agora ocorreria de forma automática. Essa mudança não foi considerada uma inovação, pois este fato já ocorrera antes, porém, ainda assim, não era usual por parte das grandes corporações agirem dessa maneira (MADRIAN; SHEA, 2001).

A alteração do plano ocorreu principalmente, porque a empresa regularmente não atendia aos critérios de não discriminação do Internal Revenue Service (IRS), o serviço de receita do Governo Federal dos EUA (MADRIAN; SHEA, 2001). Um dos motivos dessa falha ocorrer se dá, porque os indivíduos tendem a procrastinar ou nem tomarem a decisão de entrarem em planos previdenciários, mesmo sabendo dos benefícios que iriam ganhar.

A procrastinação é abordada por Ariely (2008) como a desistência de um benefício futuro para o prazer do benefício no agora. O autor também cita que o melhor meio para solucionar este problema é uma dura restrição à liberdade. Para exemplificação desse conceito, Ariely e Klaus Wertenbroch (professor em uma faculdade de gestão) elaboraram um experimento com três turmas de alunos. Ariely apresentou seu curso e expôs a primeira turma de alunos que eles necessitavam apresentar três trabalhos ao final da disciplina para passarem, porém, no caso daquele grupo, haveria uma maior flexibilidade para entrega. Os alunos teriam o autocontrole para escolherem quando gostariam de entregar os trabalhos, não podendo alterar a data

após definidos os prazos. Além do mais, haveria uma penalização de 1% da nota para cada dia de atraso.

Para a segunda turma, Ariely expôs que não haveria prazos para a entrega dos trabalhos, só deveriam ser apresentados até o último dia de aula. Para esse grupo, a flexibilização era ainda maior, além de os mesmos possuírem uma vantagem, não teriam como serem penalizados. Já a terceira turma foi abordada com um tratamento mais rígido, havia um prazo de entrega para cada trabalho, estipulado pelo professor. Nesse cenário, os alunos não tinham nenhuma flexibilidade, muito menos poder de escolha.

Ao final do semestre os resultados apresentados por Ariely (2008) podem ser surpreendentes para alguns. A terceira turma, com prazos já pré-estabelecidos, obteve as melhores notas, a segunda turma, com prazo final sendo o último dia de aula, teve as piores notas, já a primeira turma, com prazos estipulados pelos próprios alunos, ficou no meio. Sendo assim, os resultados demonstram que as pessoas tendem a procrastinar, o que não é nenhuma novidade, porém, quando as mesmas admitem este empecilho e tentam de alguma forma contorná-lo, terão melhores resultados, o que não significa dizer que estas sempre farão as melhores escolhas para si.

Retornando ao problema do plano de previdência, a inscrição automática, que ocorre no início da contratação do candidato, ao contrário da regra estabelecida inicialmente de não adesão, faz com que o indivíduo não se alente a aderir algum plano. Sendo assim, essa nova estratégia se torna praticável, visto que o indivíduo continua possuindo o poder de escolha de sair a qualquer momento, condizente com um dos princípios básico do Paternalismo Libertário, o poder de escolha.

No Brasil, o Paternalismo Libertário não possui alcance, visto que a inserção ao plano de previdência social ocorre de forma automática, pois sucede no ato da contratação, porém, o princípio da liberdade não é assegurado. O empregador inevitavelmente precisa inscrever o trabalhador ao programa para que o mesmo possa desfrutar dos benefícios no futuro, atentando-se ao fato de que é necessário que ocorra uma contribuição mensal do salário. Entretanto, o indivíduo não possui a opção de rejeitar o plano (CARVALHO, 2014).

Como resultado do exemplo prático do Plano 401 (k), pode-se observar que a estratégia funcionou muito bem, tendo um aumento significativo de aderência, que

antes, sem a inscrição automática era de 20% e com a inscrição automática passou para 90%, como apresentado na Figura 1.

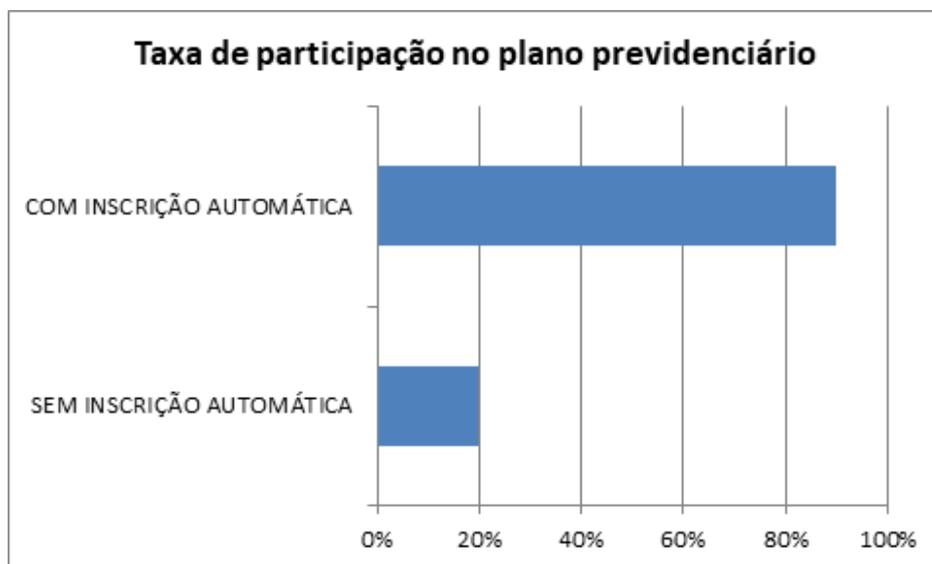


Figura 1: Taxa de participação no plano previdenciário 401 (k) com adesão imediata.

Fonte: CARVALHO (2014, p. 21).

O intuito deste empurrão é diminuir o risco dos empregados de no futuro não possuírem um retorno seguro por todo o tempo de trabalho executado, de acordo com sua idade e tempo de contribuição. O risco da não aderência a planos previdenciários só poderia ser compensado por investimentos alternativos com retornos grandiosos, constando-se o fato de possíveis perdas futuras por má gestão ou outros fatores.

## 6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Tendo se instituído como uma crítica à visão neoclássica do indivíduo racional, a economia comportamental, através de experimentos empíricos, foi se desenvolvendo e criando raízes numa nova economia. Novos estudos foram surgindo, sendo o Paternalismo Libertário uma das ramificações desse novo pensamento. O Paternalismo Libertário é considerado inevitável num governo que está sempre criando regras e orientações para o indivíduo seguir. Sendo assim, por que não criar essas regras tentando influenciar o indivíduo a escolher o melhor caminho para si?

Diante do trabalho apresentado, percebe-se que o Paternalismo Libertário se tornou uma estratégia nova e interessante para os diversos setores da sociedade. Seus argumentos buscam aumentar o bem-estar das pessoas na tomada de decisões, sendo elas complexas ou não. Uma vez que os indivíduos se comportam de maneira automática, refutando a racionalidade do *homo economicus*, eles abrem brechas para sofrerem influências, podendo estas serem significantes em suas vidas.

A incorporação de *nudges* decorre principalmente do fato que os indivíduos agem sem expectativas futuras plenamente racionais, devido a tendência humana de preferir escolhas que lhes tragam algum retorno certo a curto prazo. Este ato pode levá-los a optarem por escolhas de natureza inconsistente, corroborando com a crítica principal feita a teoria tradicional, de que os indivíduos não possuem racionalidade plena, longe disso.

Thaler e Sunstein, considerados os pais do Paternalismo Libertário, na tentativa de responderem aos críticos, trouxeram muita superficialidade às respostas. Ambos possuem muita confiança no princípio da liberdade de escolha e que o governo respeita o cidadão, logo não faria nada que pudesse prejudicá-lo. A incerteza que afere ao indivíduo é a mesma que afere ao governo, não há como fiscalizar todos os passos realizados. O governo pode instituir alguma ação que beneficiará um determinado grupo, e em contrapartida dizer que o fez para benefício da sociedade. Como provar a verdadeira intenção? As críticas fazem sentido, mas não podemos negar que o indivíduo não é racional, e algumas das ações paternalistas realmente tem efeito positivo sobre o indivíduo.

O caso prático de estudo utilizado neste artigo foi o de Thaler e Sunstein sobre o plano previdenciário, e através dele pode-se observar o quão significantes os estudos em Economia Comportamental estão se tornando para melhorar a vida das pessoas. Às vezes, um simples empurrão poderá levar os indivíduos a tomarem decisões antes nunca imaginadas por eles, como o caso do Plano 401 (k). Estímulos estes, que de maneira sutil poderão impulsionar a melhora da satisfação.

Os defensores do Paternalismo Libertário argumentam que o conceito não possui nenhuma imposição, pelo contrário, os indivíduos possuem poder de escolha, sendo elas boas ou não. Sendo assim, quando os princípios básicos do Paternalismo

Libertário, mas principalmente da liberdade de escolha, forem acatados de maneira respeitosa as decisões das pessoas, poderá ocorrer a melhoria do bem-estar geral.

## 7 REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ADAMCZYK, W. B. **Economia comportamental e paternalismo libertário**: uma revisão das origens e críticas ao nudge. 2013. 59f. Trabalho de Conclusão de Curso (Especialização) – Faculdade de Ciências Econômicas, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2013.

ALCHIAN, A. A. Uncertainty, evolution and economic theory. **The Journal of Political Economy**, v. 58, n. 3, p. 211-221, 1950.

ALMEIDA, S. Economia comportamental e as contribuições de Richard Thaler – breve resumo. **Jornal da USP**, São Paulo, 16 out. 2017. Disponível em: <<https://jornal.usp.br/artigos/economia-comportamental-e-as-contribuicoes-de-richard-thaler-breve-resumo/>>. Acesso em: 01 set. 2019.

ARIELY, D. **Previsivelmente Irracional**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.

CARVALHO, F. R. R. **Paternalismo libertário**: características e aplicações. 2014. 35f. Trabalho de Conclusão de Curso (Especialização) – Faculdade de Ciências Econômicas, Universidade Federal do Paraná, Curitiba, 2014.

CASTRO, A. S. R. **Economia comportamental**: caracterização e comentários críticos. 2014. 132f. Dissertação (Mestrado em Ciências Econômicas) – Instituto de Economia, UNICAMP, Campinas, 2014.

DWORKIN, G. Paternalism. In: Wasserstrom, Richard (ed.). *Morality and the law*. 1971, Belmont, **Ca.**: Wadsworth, 1971, p. 181-188.

HOFMANN, R. M.; PELAEZ, V. A racionalidade na teoria econômica: entre individualismo metodológico e estruturalismo. In: XXXVI Encontro Nacional de Economia, 2008, Salvador. **Anais...** Salvador: ANPEC, 2008, p. 1-17.

KAHNEMAN, D. **Rápido e Devagar**: duas formas de pensar. Rio de Janeiro: Objetiva LTDA, 2011.

LIMA, F. J. G. A relevância das emoções nos processos decisórios e o mito da racionalidade pura a partir da neurociência de António Damásio. **Revista Intuitio**, Rio Grande do Sul, v. 7, n. 2, p. 236-247, 2014.

MADI, M. A. Nudges: their dark side. **Revista Wea Commentaries**, Bristol, v. 7, n. 5, p. 7, 2017.

MADRIAN, B. C.; SHEA, D. F. The Power of Suggestion: Inertia in 401 (k) Participation and Savings Behavior. **The Quarterly Journal of Economics**, 01 nov. 2001, v. 116, p. 1149-1225.

MARQUES, A. et al. Assimetria da Informação e falhas de mercado. **Economia e Finanças FATEC**, Sorocaba, 30 nov. 2012. Disponível em: <<https://efinfatecsor.wordpress.com/2012/11/30/informac%CC%A7a%CC%83o-assimetrica-e-falhas-de-mercado/>>. Acesso em: 28 nov. 2019.

MARTINELLI, J. P. O. Paternalismo na lei de drogas. **Revista Liberdades**, São Paulo, n. 2, p. 13-24, 2009.

PIRES, C. E. M.; ESTEVES, J. C. R. Proximidades e distâncias entre o Liberalismo e o Libertarianismo Político. **Revista Científica Internacional**, Norte Fluminense, v. 10, n. 9, p. 202-243, 2015.

SANTOS, D. B.; PEREIRA, E. S.; OLIVEIRA, M. C. A influência da economia comportamental na escolha do consumidor: o caso da Chevrolet no município de Itabuna, Bahia. **Revista Reflexões Econômicas**, Santa Cruz, v. 2, n. 2, p. 1-16, 2016.

STEINGRABER, R.; FERNANDEZ, R. G. A racionalidade limitada de Herbert Simon na Microeconomia. **Revista Soc. Bras. Economia Política**, São Paulo, n. 34, p. 123-162, 2013.

SWANSON, M.; BRANSCUM, A.; NAKAYIMA, P. J. Promoting consumption of fruit in elementary school cafeterias. The effects of slicing apples and oranges. **Appetite**, v. 53, n. 2, p. 264–267, 2009.

THALER, R. H. **Comportamento Inadequado**. Coimbra: Actual Editora, 2015.

\_\_\_\_\_. From Homo Economicus to Homo Sapiens. **Journal of Economic Perspectives**, v. 14, n. 1, p. 133-141, 2000.

THALER, R. H.; SUNSTEIN, C. R. **Nudge: o empurrão para a escolha certa**. 2. Ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2009.

VARIAN, H. R. **Microeconomia**. 7. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2003.