

POLÍTICAS LEVEMENTE PATERNALISTAS COMO TENTATIVAS DE MELHORAR A QUALIDADE DA ESCOLHA INTERTEMPORAL DOS AGENTES

Caroline da Silva Morais
Orientadora: Roberta Muramatsu

RESUMO

O presente artigo tem por objetivo apresentar e analisar o debate levantado pelos economistas comportamentais acerca da possibilidade de adoção de políticas levemente paternalistas na tentativa de melhorar a qualidade de escolha dos agentes econômicos limitadamente racionais. Economistas comportamentais percebem que os agentes não se comportam de acordo com o previsto no modelo convencional de escolha intertemporal e, juntamente com psicólogos, tentam explicar as anomalias existentes e o padrão de comportamento subótimo empiricamente observados e de relevância econômica. Com base na conjectura de que alguns indivíduos se apercebem dos efeitos de suas escolhas subótimas, economistas comportamentais sugerem uma intervenção levemente paternalista na tentativa de melhorar a qualidade das escolhas dos agentes sem interferir no seu “leque de escolha” e autonomia. Tal intervenção é conhecida como “Paternalismo Libertário”.

Palavras Chave: Escolha Intertemporal; Anomalias; Paternalismo Libertário.

1. INTRODUÇÃO

Decisões com consequências em múltiplos períodos de tempo são chamadas de “Escolhas Intertemporais”. Decisões sobre poupança, trabalho, educação, nutrição, exercício e saúde são todas escolhas intertemporais.

A teoria econômica que explica as escolhas dos indivíduos ao longo do tempo tem sido usada para descrever comportamentos efetivos (economia positiva) e para avaliar comportamentos socialmente ótimos (economia normativa) (CHABRIS, LABISON, SCHULDT, 2007).

A Economia utiliza um modelo matemático para representar como os agentes se comportam diante de suas escolhas ao longo do tempo. Tal modelo é chamado “Modelo de Utilidade Descontada (Constante)”. Este, ao apresentar uma função de desconto exponencial, assume a hipótese de que os agentes possuem preferências bem comportadas e invariantes ao longo do tempo (FREDERICK, LOEWENSTEIN, O’DONOGHUE, 2004). E, como tal, indivíduos possuem racionalidade plena e são capazes de exibir escolhas dinamicamente ótimas.

Entretanto, quando este modelo é aplicado à realidade, as suposições nem sempre são corroboradas/confirmadas e, são encontradas anomalias no modelo. Estas anomalias, quando recorrentes e economicamente relevantes, sugerem limitações nas capacidades explanatórias e preditivas do modelo tradicional. Irregularidades como preferências viesadas no consumo presente, preferências viesadas no consumo imediato, aversão à perda, problemas de autocontrole, dificuldade de prever o futuro, etc. (MURAMATSU, FONSECA, 2008) são consideradas escolhas subótimas e o modelo não possui capacidade para explicá-las.

O ponto de partida deste trabalho é a visão de que as anomalias do modelo de utilidade descontada podem trazer graves consequências para a sociedade. O comportamento míope, isto é, viesado na gratificação imediata, é capaz de promover comportamentos de consumo destrutivo, uma vez que pode fazer com que os indivíduos caiam numa espiral dívida-inadimplência, reduzindo assim seu padrão de bem-estar (MURAMATSU, FONSECA, 2008). Já a dificulda-

de de autocontrole pode influenciar na diminuição da poupança, uma vez que as pessoas não conseguem controlar seus impulsos consumistas. A diminuição na poupança nacional causa grandes implicações econômicas, dado que a poupança tem influência direta nos investimentos de um país e, se esta diminui, os investimentos estarão fadados ao mesmo destino. Isto pode acabar levando a um entrave ao desenvolvimento econômico de um país.

A partir de então, a hipótese de que os agentes são racionais e possuem preferências bem comportadas é questionada e é introduzida a ideia de uma racionalidade limitada, na qual os agentes nem sempre tomam decisões ótimas e possuem falhas ou erros cognitivos – ou de processamento de informações. Sendo assim, economistas veem a necessidade de reforma no modelo convencional de utilidade descontada constante.

Com a ajuda de *insights* da psicologia, economistas conseguem melhor compreender o processo decisório e tentam aprender por que, como e sob que contextos as escolhas subótimas se dão. Com isso, são capazes de melhorar a capacidade explanatória e preditiva do modelo.

Detectando estas lacunas e percebendo que os agentes requerem ajuda para a tomada de melhores escolhas, economistas elaboram propostas visando ajudar a sociedade como um todo a decidir melhor e, conseqüentemente, ter seu bem-estar elevado. Surge então a ideia de uma leve intervenção governamental na tentativa de guiar os agentes na tomada de melhores decisões sem reduzir o seu campo de escolha – o chamado “Paternalismo Suave”.

A abordagem do Paternalismo Libertário ou Suave preserva o direito de escolha dos agentes, mas também autoriza as instituições privadas e públicas a guiarem/mostrarem o caminho ou as escolhas que as pessoas devem tomar para promover seu próprio bem-estar. As pessoas possuem o direito de escolha, mas podem ser ajudadas se as “tentações” forem afastadas delas (SUNSTEIN, THALER, 2003).

Porém, existe um debate neste campo de estudo e nem todos os economistas concordam com esta intervenção. Muitos deles acreditam que estas interferências acabam tirando a autonomia dos agentes.

O artigo tem por objetivo entender as implicações normativas da pesquisa comportamental e os temas do debate sugerido pelos economistas comportamentais que diz respeito à implantação de políticas levemente paternalistas na tentativa de melhorar a qualidade de escolha dos agentes econômicos. Para tanto, o artigo será estruturado da seguinte forma:

Na primeira seção, será analisada a teoria convencional da escolha intertemporal, que se utiliza do Modelo de Utilidade Descontada para explicar como se dá a escolha dos indivíduos ao longo do tempo. Na segunda seção, será exposta a alternativa comportamental da escolha intertemporal, que, com *insights* da psicologia, encontra algumas anomalias no modelo convencional e suscita reformas neste. Na terceira seção, serão apresentadas as implicações normativas e nos termos do debate em prol da intervenção levemente paternalista. A quarta seção tratará das objeções a esta intervenção. Por fim, será apresentada a conclusão.

2. ESCOLHA INTERTEMPORAL E O MODELO DE UTILIDADE DESCONTADA

Decisões que possuem conseqüências em múltiplos períodos de tempo são consideradas escolhas intertemporais. Podemos citar como exemplos trabalhadores que contribuem com a previdência. Eles poupam quando jovens para poderem ter uma qualidade de vida melhor no futuro. Outro exemplo seria o de um indivíduo que escolhe financiar a compra de um carro – ou seja, ele não tem dinheiro suficiente para comprar imediatamente, mas como possui preferên-

cias para o consumo imediato, antecipa seu consumo, pois tem a possibilidade de pagar o carro em várias prestações. Ele sabe que apesar dos custos que este financiamento lhe trará, a compra do carro também proporcionará muitos benefícios como poder viajar com maior comodidade, chegar mais cedo no trabalho, não precisar ficar andando de ônibus ou a pé debaixo do sol, etc.

A maior parte das escolhas tomadas no âmbito econômico- decisões de consumo, poupança e investimento, por exemplo, são decisões que trazem consequências ao longo do tempo. Estas escolhas são muito importantes, pois afetam não só a nossa vida econômica como também a emocional, profissional, espiritual, física, etc. causando impactos em nosso bem-estar e, mais do que isto, nossas escolhas intertemporais podem afetar até mesmo a prosperidade de uma nação – como identificou Adam Smith.

Paul Samuelson introduziu um modelo matemático que buscava explicar o comportamento dos agentes em diferentes períodos do tempo, o chamado “Modelo de Utilidade Descontada”. O principal pressuposto do modelo é de que todos os diferentes motivos subjacentes à escolha intertemporal podem ser condensados por um único parâmetro, a taxa de desconto¹ (FREDERICK, LOEWENSTEIN, O’DONOGHUE, 2004).

Economistas assumem que a taxa de desconto no tempo 0 é igual a 1 e na medida em que o tempo aumenta, essa taxa diminui. A partir disso, podemos dizer que os agentes preferem consumir os benefícios imediatos a adiá-los. Podemos até mesmo considerar que os benefícios adiados são um risco, já que poderemos morrer antes mesmo de ter desfrutado destes benefícios (LAIBSON, 2006).

O modelo de utilidade descontada é baseado em alguns postulados, que demonstram que os agentes tomadores de decisões se comportam racionalmente de maneira a maximizar a sua função de utilidade descontada.

Tais postulados são:

2.1. Integração de novas alternativas a planos já existentes

Indivíduos avaliam as novas alternativas integrando-as nas alternativas já existentes, ou seja, ele escolhe pensando no impacto que esta nova decisão causará no seu nível de consumo ao longo do tempo. Se um agente tivesse a opção de desistir de ganhar \$5.000,00 hoje para ganhar \$10.000 daqui a um ano, ele não iria avaliar o caso isoladamente, mas iria pensar quando

¹ A taxa de desconto é representada pela letra p na função de utilidade descontada:

$$D(t) = \left(\frac{1}{1+p} \right)^k . \text{ Deve-se ter em mente que descontar significa trazer algo a valor presente. Dado que}$$

$0 \leq p \leq 1$, o desconto máximo será igual a 1. Sendo que esta mostra o quanto os agentes estão dispostos a adiar seu consumo ou desfrutar um benefício imediato, quanto maior a taxa de desconto, maior a preferência que o agente tem pelo benefício/consumo imediato. Portanto, se adiar uma recompensa diminui o valor do desconto, então a função de desconto exponencial declina paulatinamente a medida em que o tempo adiado aumenta.

sua utilidade seria maior. Se tivesse que esperar um ano, ele esperaria sabendo que teria uma maior utilidade no futuro do que se tivesse rejeitado a proposta.

2.2. Independência da Utilidade

O modelo de utilidade descontada assume que a utilidade global é igual à soma das utilidades descontadas em cada período do tempo. O agente não possui padrões de utilidade (crescentes ou decrescentes) ao longo do tempo (MURAMATSU; FONSECA, 2008). Cada período possui sua utilidade, independente do período anterior.

2.3. Independência de Consumo

O modelo de utilidade descontada assume explicitamente que o bem-estar do indivíduo no período $t+k$ é independente de seu consumo em qualquer outro período de tempo, o que significa dizer que a taxa marginal de substituição entre o consumo no período t e t' é independente do consumo no período t'' (FREDERICK; LOEWENSTEIN; O'DONOGHUE, 2004). Ou seja, a utilidade do resultado de uma escolha não é afetada por outros resultados já experimentados a priori ou em períodos futuros. Por exemplo, a independência de consumo diz que a preferência entre comprar um sapato ou uma jaqueta hoje, não depende do fato de eu ter comprado um sapato ontem nem do fato de eu saber que irei comprar um sapato amanhã.

2.4. Utilidade Instantânea Estacionária

Diz que os agentes possuem preferências consistentes, ou seja, elas não mudam ao longo do tempo. O bem-estar gerado por qualquer atividade é o mesmo em diferentes períodos do tempo. Por exemplo, se um agente escolhe poupar 30 % do seu salário durante um ano para poder comprar um carro melhor, ele irá poupar durante este um ano e não mudará de ideia, ou seja, não há nada que possa “tentá-lo” a mudar de preferência.

2.5. Independência da Preferência Temporal

O modelo de Utilidade Descontada assume que a função de desconto é invariante para todas as formas de consumo. Isto significa que as pessoas descontam utilidades de diferentes origens/tipos a uma mesma taxa. O desconto que o agente dá para o consumo futuro não é afetado pelo seu consumo atual.

2.6. Desconto Constante e Consistência Intertemporal

O desconto constante implica imparcialidade na maneira como uma pessoa avalia o tempo, ou seja, o agente não irá mudar suas preferências em diferentes períodos de tempo (a não ser que ele receba novas informações). Por exemplo, se hoje ele prefere A à B, amanhã e sempre ele preferirá A à B. O desconto constante também implica em escolhas consistentes ao longo do tempo, ou seja, as escolhas futuras apenas confirmam as escolhas passadas. Como consequência, seja o período de postergação de um benefício de 1 dia ou de 1 ano, uma vez que se assume uma taxa de desconto exponencial, essa taxa de desconto será a mesma para qualquer das duas alternativas.

2.7. Utilidade Marginal Decrescente

A utilidade marginal decrescente motiva o agente a distribuir seu consumo ao longo do tempo. Considerando que, de fato, as pessoas realmente distribuem seu consumo ao longo do tempo, a hipótese de utilidade marginal decrescente é fortemente justificada.

2.8. Preferência Temporal Positiva

Dado que a taxa de desconto do agente é positiva, este postulado assume que as preferências do agente econômico são viesadas para o consumo imediato, ou seja, o agente concentra o seu consumo no presente. O argumento mais convincente que sustenta o postulado da preferência temporal positiva foi feito por Derek Parfit (1971, 1976, 1982), que diz que os indivíduos se preocupam menos com o futuro, pois sabem menos dele do que sabem do presente e até mesmo não têm a certeza se chegarão a este futuro (PARTIFIT apud FREDERICK, LOEWENSTEIN, O'DONOGHUE, 2004, p. 16).

Estes postulados desempenham papéis muito importantes na explicação do comportamento dos agentes econômicos ao longo do tempo e na formalização da teoria.

A função de utilidade descontada poder ser escrita como:

$$U^t = \sum_{k=0}^{T-t} \left(\frac{1}{1+p} \right)^k u(c_{t+k})$$

Onde:

- $u(c_{t+k})$: é a função utilidade do indivíduo no período t+k
- $\left(\frac{1}{1+p} \right)^k$: é a função de desconto do indivíduo, ou seja, o peso que ele atribui, no período t, ao seu bem-estar no período t+k;
- p: representa a taxa de desconto do indivíduo, ou seja, sua taxa de preferência temporal.

Dados estes postulados e dada a função de utilidade marginal decrescente, pode-se afirmar que o comportamento do indivíduo é racional, no sentido em que ele busca maximizar sua utilidade ao longo do tempo distribuindo de forma ótima o benefício de suas escolhas. Para que isso seja verdade, indivíduos necessariamente precisam saber exatamente o que ocorrerá no futuro, calcular estes benefícios e ter planos bem definidos no longo prazo.

Ou seja, o modelo pressupõe que indivíduos têm capacidade de fazer escolhas ótimas e que não possuem problemas de comportamento. Portanto, a sociedade como um todo não possui grandes problemas e, conseqüentemente, seu padrão de bem-estar é elevado.

Apesar das ressalvas feitas por Samuelson, dizendo que é completamente arbitrário assumir que os indivíduos se comportam da maneira como o modelo prescreve, a simplicidade deste, fez com que fosse rapidamente adotado como o modelo tradicional para a análise das escolhas intertemporais. Essa teoria foi aceita não só como um padrão normativo válido para políticas públicas como também como uma descrição do comportamento humano (FREDERICK; LOEWENSTEIN; O'DONOGHUE, 2004).

Entretanto, o modelo de utilidade descontada tem sido alvo de várias críticas, dado sua incapacidade explanatória e preditiva. Em algumas situações, os pressupostos foram até mesmo considerados inválidos e fora da realidade. Economistas juntamente com *insights* da psicologia concluem que indivíduos têm restrições em sua capacidade cognitiva, seja pelo fato de não processarem todas as informações disponíveis ou até mesmo por possuírem problemas comportamentais - como falta de autocontrole, dificuldade em prever o futuro, dificuldade em poupar, falta de compromisso, oportunismo etc. Tais problemas sugerem que indivíduos possuem uma racionalidade “limitada”, ou seja, não são sempre capazes de fazerem escolhas ótimas que maximizem o seu bem estar.

Como resultado, as anomalias da utilidade descontada não motivam apenas reformas dos postulados psicológicos dos modelos, mas revelam também a necessidade de substituir o modelo de racionalidade plena, isto é, comportamento maximizador, pelo modelo de racionalidade limitada. O último depende da hipótese de que indivíduos não possuem capacidade de maximizar resultados porque têm limites cognitivos, como escassa atenção, dificuldade de fazer inferências probabilísticas, percepção dos altos custos da busca de informação e restrita capacidade de memória (MURAMATSU; FONSECA, 2008).

As anomalias encontradas no modelo serão mais bem explicitadas na próxima seção.

3. ANOMALIAS NO MODELO DE UTILIDADE DESCONTADA CONSTANTE

Várias experiências empíricas na área de escolhas intertemporais tem mostrado que o modelo de utilidade descontada possui falhas e é inadequado em vários aspectos para ser considerado um modelo descritivo do comportamento humano. Primeiramente, tais experiências sugerem que a taxa de desconto não é constante ao longo do tempo, elas parecem declinar quanto mais o tempo se distancia – este é um padrão encontrado no modelo alternativo de desconto hiperbólico. Além disso, as taxas de desconto variam para diferentes tipos de escolhas. Dado isto, podemos considerar que o pressuposto de que o desconto é constante ao longo do tempo parece ser excessivamente simplificador.

O modelo convencional de utilidade descontada não só pressupõe que o desconto é constante como também assume que a taxa de desconto é constante para todos os tipos de bens/produtos/consumo e para todas as categorias da escolha intertemporal. Porém, há varias experiências empíricas que contradizem tal pressuposto. Algumas das irregularidades são: agentes descontam ganhos mais do que descontam perdas; alguns padrões de escolhas intertemporais revelam hipermetropia²; preferências temporais são interdependentes; etc. (MURAMATSU; FONSECA, 2008).

Estas e outras falhas comportamentais causam graves consequências não só no âmbito econômico, como também no social, ambiental, etc.

² Em algumas circunstâncias, indivíduos irão preferir adiar um consumo recompensador e até mesmo preferirão antecipar resultados negativos.

A dificuldade de autocontrole e as preferências viesadas para o consumo imediato são um dos motivos pelos quais as pessoas poupam cada vez menos. A diminuição da poupança nacional causa grandes implicações econômicas, pois a poupança tem influência direta nos investimentos que são feitos num país e, se esta diminui, os investimentos estarão fadados ao mesmo destino. Isto pode acabar causando um entrave ao desenvolvimento econômico de um país.

Sendo assim, economistas veem a necessidade de reforma deste modelo explicativo da escolha intertemporal e, com a ajuda de *insights* da psicologia, procuram explicar o porquê destas falhas - que mostram que as preferências não são bem comportadas e, portanto, não são constantes ao longo do tempo. Além de tentar explicar o porquê, economistas se esforçam na tentativa de elaborar propostas para a melhoria da qualidade de escolha dos agentes.

Abaixo listarei algumas das anomalias encontradas no modelo de utilidade descontada constante.

3.1. O efeito do sinal (ganhos são descontados mais do que perdas)

Muitos estudos feitos por economistas e psicólogos constataram que indivíduos descontam ganhos presentes a uma taxa maior do que descontam perdas. Em outras palavras, indivíduos preferem não perder a ganhar. Segundo Smith, sentimos bem mais quando caímos de uma situação melhor para uma pior do que quando passamos de uma posição pior para uma melhor (SMITH apud CAMERER; LOEWENSTEIN, 2004, p. 4).

Os indivíduos não gostam de esperar por algo doloroso, a espera faz com que a dor seja maior e, portanto, indivíduos preferem antecipar a dor. Ou seja, descontam menos as perdas, já que quando estão perdendo há a possibilidade de ganhar, porém, descontam mais os ganhos pois, quando estão ganhando, possuem a possibilidade de perder.

Loewenstein (1988) projetou uma experiência na qual os participantes se posicionaram indiferentes entre receber \$10 agora ou \$21 em um ano e, ao mesmo tempo, mantiveram-se indiferentes quanto a perder \$10 imediatamente ou \$15 em um ano. Indivíduos também se mantiveram indiferentes entre ganhar \$100 agora ou \$157 em um ano, e perder \$100 imediatamente ou \$133 em um ano (LOEWENSTEIN apud MURAMATSU, 2006, p. 106). Tal experimento deixa claro que os agentes requerem uma quantia futura maior para ser indiferente entre ganho atual e futuro, ou seja, o desconto é maior para ganhos – já que quando ganhamos possuímos a possibilidade de perder. Dado isso, podemos concluir que os indivíduos descontam menos as perdas pelo fato de que quando estão perdendo, possuem a possibilidade de ganhar.

Outra demonstração experimental que mostra a sensibilidade do agente perante perdas é dada pela anomalia do efeito posse. Kahneman et al (1990) conduziram um experimento em que metade dos participantes de um grupo ganharam uma caneca de café. Para aqueles que possuíam a caneca foi perguntado qual o menor preço que eles estariam dispostos a vender a caneca. E para aqueles que não ganharam a caneca foi perguntado por quanto eles comprariam aquelas canecas. O preço médio de venda foi de \$ 5,79 e o preço médio de compra foi de \$ 2,25. O efeito posse sugere que uma pessoa demandará mais para abrir mão de um objeto que ela possui do que ela estaria disposta a pagar por ele caso não possuísse (KAHNEMAN apud CAMERER; LOEWENSTEIN, 2002, p. 15-16).

Tais anomalias na escolha intertemporal suscitam dúvidas a respeito dos pressupostos de independência da utilidade e de desconto constante. E, mais do que isso, estas anomalias são recorrentes no mundo real.

3.2. O efeito magnitude

Este efeito mostra que as pessoas possuem diferentes taxas de desconto para diferentes magnitudes. Por exemplo, pequenas quantias de dinheiro são mais descontadas do que grandes quantias. Thaler (1981) conduz um experimento onde os participantes ficaram indiferentes entre \$15 imediatamente ou \$60 em um ano, \$250 agora ou \$350 em um ano, e \$3000 imediatamente ou \$4000 em um ano. O desconto associado à escolha entre \$ 15 e \$60 é de 139% enquanto que o desconto associado à escolha entre \$3000 e \$4000 é de aproximadamente 29% (THALER apud CAMERER; LOEWENSTEIN, 2002, p. 28). Tal evidência empírica desafia o modelo de utilidade descontada, que diz que a taxa de desconto é constante, ou seja, o desconto não deveria ser diferente para valores maiores ou menores.

3.3. Padrões de escolhas intertemporais que revelam comportamentos hipermetropes

O modelo convencional da escolha intertemporal assume que os agentes sempre irão preferir gratificações imediatas a gratificações postergadas. Porém, Loewenstein (1987) encontrou evidência empírica de que indivíduos, sobre algumas circunstâncias, preferem adiar uma recompensa e até mesmo antecipar um resultado negativo (LOEWENSTEIN apud CAMERER; LOEWENSTEIN, 2002, p. 29). Estes padrões de comportamento podem ser chamados, respectivamente, de efeito de prazer pela espera e efeito de pavor pela espera. O efeito de prazer pela espera faz com que o desconto seja negativo, o que vai contra o postulado da teoria convencional de que o desconto é sempre positivo.

Para testar a hipótese de que o desconto, em alguns casos, pode ser negativo, Loewenstein (1987) perguntou para alguns graduandos se eles prefeririam ser beijados por seus atores/atrizes preferidos imediatamente ou se eles prefeririam adiar por uns três dias. Perguntou também se eles prefeririam receber um choque de 110 volts imediatamente ou num período posterior. O resultado foi que os participantes preferiam adiar o beijo de seu atriz/ator preferido por alguns dias a recebê-lo imediatamente. Indivíduos também preferiram antecipar a situação de dor, que no caso seria o choque, a posterga-la (LOEWENSTEIN apud CAMERER, LOEWENSTEIN, 2002, p. 29).

Esta anomalia pode trazer graves consequências a uma sociedade, já que a obsessão por se-
mear o futuro (hipermetropia) pode gerar uma queda no consumo atual tão perversa capaz de culminar numa diminuição do ritmo do setor produtivo e da velocidade da moeda, implicando deflação e, finalmente, desemprego. Prevenir tal queda no padrão de bem-estar dos indivíduos requer uma melhor compreensão do fenômeno da hipermetropia, o qual ainda é encarado como uma anomalia, a despeito de suas consequências serem economicamente relevantes (MURAMATSU, FONSECA, 2008).

3.4. A relação assimétrica entre estar disposto a adiar ou a adiantar consumo

Alguns pressupostos do modelo de utilidade descontada, como o de independência da utilidade, nos leva a crer que o preço que o agente está disposto a pagar para obter um bem imediatamente é o mesmo que ele estaria disposto a pagar para postergar uma gratificação. Porém, alguns experimentos empíricos nos mostram que nem sempre os agentes se comportam de tal maneira.

Loewenstein (1988) mostra casos em que a disposição do agente em adiar o consumo é diferente da de adiantar consumo. No seu experimento, foi perguntado a alguns indivíduos o

quanto eles pagariam para ter um vídeo cassete imediatamente, o quanto eles pagariam para receber o vídeo cassete em um ano, ou ganhar um vídeo cassete em um ano. O resultado mostrou que a compensação que os agentes pediram para postergar o recebimento (o que significa uma perda temporal) do vídeo cassete já comprado chegou a ser 2 a 4 vezes maior do que o valor que estes mesmos agentes estavam dispostos a pagar para adiantar o consumo (o que significa um ganho temporal) do mesmo bem (LOEWENSTEIN apud MURAMATSU, 2006, p. 107).

Outro experimento, feito por Loewenstein (1988), com universitários de Chicago, mostra que pessoas que são psicologicamente preparadas para adiar são também pessoas que estão, geralmente, mais dispostas a esperar.

Foi oferecido um prêmio de \$7 para os alunos daquela universidade. Metade dos alunos receberia esse prêmio em uma data próxima e a outra metade em uma data posterior. Quando a data próxima chegou, todos os alunos tiveram a oportunidade de uma nova opção: poderiam obter \$7 imediatamente ou uma quantia maior num período posterior. Vinte e sete dos 47 alunos que escolheram obter o prêmio na data mais próxima preferiram os \$7 imediatamente e apenas dezessete dos 57 alunos que esperavam ter seu prêmio recebido na data posterior escolheram uma gratificação imediata (LOEWENSTEIN apud LOEWENSTEIN; PRELEC, 1992, p. 590).

Estes resultados nos levam a ter dúvidas a respeito da capacidade explanatória de alguns postulados como os de consistência temporal, utilidade instantânea estacionária, independência da utilidade. Se estes postulados fossem reformulados ou até mesmo substituídos por outros, talvez a capacidade explanatória e preditiva do modelo seria mais eficaz.

3.5. O impacto do consumo presente, passado e do consumo futuro

O padrão comportamental da escolha intertemporal no modelo convencional pressupõe que a preferência futura de um indivíduo por certo bem ou serviço é independente de seu consumo presente ou passado.

Porém, vários estudos empíricos sugerem que as experiências passadas e as expectativas quanto ao futuro influenciam suas escolhas no presente.

Um indivíduo que passou pelo governo Collor e teve seu dinheiro confiscado fica com uma memória de que a poupança lhe trará perdas e não ganhos. Por um bom tempo, este indivíduo, pode não ter contribuído com a poupança, influenciado pela experiência passada e pela expectativa futura de perdas maiores. Este fator contribui fortemente para a diminuição dos investimentos feitos no país nesta época.

Estas afirmações vão contra os pressupostos de consistência intertemporal e independência de consumo/preferências, já que experiências passadas (culpa, dor, arrependimento, aprendizado, prazer, etc.) ou até mesmo as expectativas quanto ao futuro podem mudar as preferências dos agentes ao longo do tempo.

3.6. Preferências conflitantes ao longo do tempo

Os indivíduos não possuem conhecimento suficiente para terem certeza das consequências que suas escolhas trarão no futuro. No mundo empírico, a racionalidade dos agentes é limitada – não só por problemas cognitivos como também por falta de informação.

Portanto, indivíduos com racionalidade limitada não são capazes de apresentar preferências consistentes ao longo do tempo e nem mesmo de maximizar a sua utilidade – seja por limitações cognitivas ou por problemas de comportamento.

De acordo com o modelo convencional de utilidade descontada, os indivíduos são racionais e não possuem problemas de comportamento. Estes sabem fazer escolhas ótimas e possuem preferências bem comportadas, ou seja, estas não mudam ao longo do tempo.

Entretanto, ao avaliar o mundo real, não é isso que encontramos. Muito pelo contrário. Indivíduos são confusos, não conseguem definir bem o que querem, possuem dificuldades em prever o futuro, em cumprir o que dizem, possuem fraqueza de vontade, dificuldade de mudanças do *status quo*, suas preferências são sensíveis aos estados viscerais, etc.

Christensen-Szalanski (1984) conduziram um experimento onde mulheres grávidas tiveram a chance de escolher se queriam tomar anestesia na hora do parto ou não. Algumas acharam que não precisariam tomar anestesia, porém, quando o momento chegou, elas não puderam suportar e pediram pela anestesia (SZALANSKI apud MURAMATSU, 2006). Este exemplo, apesar de não ser economicamente importante, nos mostra a dificuldade que os agentes possuem em prever o futuro (ou seja, as mulheres não previam tamanha dor e nem mesmo que precisariam da anestesia), a fraqueza de vontade, o não cumprimento da palavra e a sensibilidade a dor, ou estado psicológico do momento. Todos estes fatores levam os agentes a possuírem preferências temporais reversas, ou seja, exibem padrões de comportamento que revelam reversão de preferências temporais.

Hoje em dia, economistas comportamentais podem encontrar diversos padrões econômicos importantes, como os de consumo e poupança, que não podem ser explicados pelo modelo de utilidade descontada. Por exemplo, atualmente, indivíduos possuem altos débitos em seus cartões de crédito e, ao mesmo tempo, alocam uma grande porção de sua renda em ativos ilíquidos, tais como: contas de aposentadoria, programas habitacionais, clubes de investimentos.

Muitos estudos também indicam que a maneira pela qual as possibilidades são apresentadas as pessoas podem ter grande influência em seu padrão de comportamento a até mesmo fazer com que elas possuam preferências reversas.

Para que o modelo de utilidade seja capaz de prever e prevenir situações como esta, que possuem grande influência no mundo econômico, ele deve ser reformulado para melhor entender o comportamento dos agentes e, a partir de então, tomar medidas cabíveis para sanar as deficiências existentes no âmbito econômico.

3.7. Preferências por trajetórias crescentes

Em diferentes tipos de sequências- que variam entre uma hora a um ano, as pessoas sempre escolhem uma trajetória que seja crescente. Por exemplo, quando indivíduos fazem uma viagem, eles geralmente escolhem fazer as melhores coisas por último. Até mesmo quando você está comendo, comumente você acaba deixando o melhor tipo de comida para saborear no final.

Para a vasta maioria (de 82% a 92%), a preferência é por sequências em que a dor é diminuída ao longo do tempo (FREDERICK, LOEWENSTEIN, O'DONOGHUE, 2004).

Hsee, Abelson e Salovey (1991) descobriram que uma sequencia crescente de salário é muito mais preferida à uma sequência decrescente que oferece muito mais dinheiro (HSEE; ABELSON; SALOVEY apud FREDERICK; LOEWENSTEIN; O'DONOGHUE, 2004, p. 28-29).

Comumente as pessoas são sensíveis a mudanças, entretanto, quando esta mudança oferece sequências positivas ou crescentes, os indivíduos estão mais dispostos a aceitá-la. Considerando que em trajetórias decrescentes os indivíduos se deparam com perdas e dado o fato de que possuem aversão à perda, estes geralmente escolherão trajetórias crescentes, mesmo que estas possuam “ganhos menores”.

A aversão à perda intensifica a preferência por melhora em relação a deteriora (CAMERER, LOEWENSTEIN, 2002).

A ideia de que os indivíduos se adaptam melhor a mudanças com efeitos positivos e que possuem aversão à perda contribuem para a preferência por sequências positivas foi sugerida por um estudo conduzido por Prelec e Lowenstein (1992).

Primeiramente eles pediram aos indivíduos para que escolhessem entre jantar em um chique restaurante francês no sábado daqui a um mês ou em um sábado daqui a dois meses. Foi constatado que 80% dos indivíduos preferiram jantar daqui a um mês no restaurante francês. Mais tarde, os mesmos indivíduos foram questionados com relação a 2 sequencias de opções de jantares. A primeira era: jantar em um chique restaurante francês neste mês e num medíocre restaurante grego no próximo mês. A segunda era: jantar em um medíocre restaurante grego neste mês e jantar em um chique restaurante francês no próximo mês. . Quando a escolha foi expressa desta maneira, a maioria dos respondentes decidiu jantar num restaurante francês daqui a dois meses. O que claramente mostra a preferência por trajetórias crescentes.

A existência dessa preferência por trajetórias crescentes parece ser explicada por outras anomalias como: o prazer pela espera (resultados melhores são deixados para o final – esperar é bom), o pavor pela espera (resultados piores são liquidados de início – esperar é angustiante), a aversão à perda (pessoas detestam perder – trajetórias decrescentes seriam frustrantes) e o fenômeno da adaptação (pessoas são sensíveis a mudanças – o que intensifica a piora na deterioração) (MURAMATSU; FONSECA, 2008).

O fato de a utilidade de um evento ser alterado dependendo da sequencia em que ele é apresentado infringe a suposição de independência do modelo de utilidade descontada.

3.8. Efeito de Enquadramento (*Framing Effect*)

A maneira como as escolhas são apresentadas para o individuo geralmente determina o modo em que as suas preferências serão reveladas, ou seja, a maneira pela qual ele fará as suas escolhas.

Muitos programas de financiamento de casas e carros são apresentados de tal maneira, que fazem com que os indivíduos acreditem que serão capazes de adquirir o bem e cumprir com o financiamento. Entretanto, muitas vezes, eles não são! E acabam entrando em uma grande espiral dívida inadimplência, a qual levará muito tempo para sair – isso se for capaz de se livrar desta.

O clássico exemplo de efeito de enquadramento é o da “Doença Asiática”: pessoas foram informadas sobre uma doença que ameaçava 600 cidadãos e foram solicitadas a escolher entre duas opções (TVERSKY; KAHNEMAN apud CAMERER; LOEWENSTEIN, 2002, p. 13).

No “quadro positivo”, as pessoas tiveram a chance de escolher entre (A) salvar 200 vidas com certeza, ou (B) 1/3 de chance de salvar todos os 600 cidadãos e 2/3 de chance de não salvar ninguém, ou seja, aproximadamente 33,33% de chance de salvar a todos. No “quadro negativo”, as pessoas poderiam escolher entre (C) 400 pessoas iriam morrer com certeza, ou (D) 2/3 chance dos 600 morrerem e 1/3 de chance de ninguém morrer, ou seja, 66,66% de chance de todos morrerem. Apesar do fato de A e C, e B e D serem equivalentes em termos de vidas perdidas ou em risco, a maioria das pessoas escolheu A ao invés de B e D ao invés de C.

Este fato quebra com o postulado de preferências bem comportadas, já que a maneira com que o fato é apresentado as pessoas faz com que elas mudem de ideia ou de preferência.

4. O MODELO DE UTILIDADE COM DESCONTO HIPERBÓLICO

Economistas comportamentais, ao encontrarem lacunas³ no modelo de utilidade descontada convencional, sugerem que os postulados psicológicos do modelo devem sofrer algumas reformas para que possa melhor explicar e prever a realidade econômica. Para tanto, surgem alguns modelos reformados – a partir do modelo convencional, na tentativa de melhorar a capacidade preditiva e explanatória do modelo de utilidade descontada ao longo do tempo. Um destes modelos é o chamado “Modelo com Desconto Hiperbólico”.

Tal modelo supõe que os agentes possuem um desconto maior para o consumo imediato do que para o consumo futuro.

Indivíduos que descontam hiperbolicamente ao longo do tempo irão tomar decisões relativamente hipermétropes quando planejam com antecedência – quando todos os custos e benefícios irão ocorrer no futuro – mas irão tomar decisões relativamente míopes quando todos os custos e benefícios são imediatos. Esta mudança sistemática nas decisões, produzidas pelo desconto hiperbólico ao longo do tempo, cria uma inconsistência nas escolhas ao longo do tempo que não existe no modelo de utilidade descontada exponencialmente (CAMERER; LOEWENSTEIN, 2002).

Um agente com utilidade descontada exponencialmente deveria, se confrontado com as mesmas escolhas e informações, tomar a mesma decisão em diferentes pontos do tempo. Porém, indivíduos que apresentam o desconto hiperbólico irão desejar fazer boas escolhas no futuro, entretanto, quando o futuro chega, dado que os indivíduos também possuem as mesmas informações para a tomada da mesma decisão, eles irão preferir muito mais a gratificação imediata (mesmo que esta represente um ganho inferior) a um bem-estar de longo prazo. Ou seja, quando o momento da escolha acontece, ele geralmente mudará sua posição e preferirá o que irá satisfazer as suas vontades no curto prazo. Os agentes não possuem habilidade suficiente para antecipar a forma como suas preferências serão reveladas no futuro e é por isso que se torna tão difícil tomar decisões com antecedência e, ao mesmo tempo, cumpri-las quando o tempo determinado chegar. Muitas vezes, indivíduos tomam decisões em uma direção particular e, esperam continuar nessa mesma direção. Porém, nem sempre conseguem manter essa posição, pois possuem dificuldades em cumprir as suas promessas.

³ Tais lacunas são as anomalias do modelo de utilidade descontada, que estão explicitadas no presente artigo. Segundo Wade Hands (2001), anomalias são resultados empíricos inconsistentes com o paradigma reinante (HANDS apud FONSECA; MURAMATSU, 2008, p. 93).

Segundo Jevons:

Para assegurar o máximo de benefício na vida, todos os eventos futuros, todos os prazeres e dores futuras, deve agir sobre nós com a mesma força como se eles estivessem no presente, concessões feitas para a incerteza. O fator para expressar o efeito deste distanciamento, em suma, deve sempre se único, para que o tempo não tenha qualquer influência. Porém, nenhuma mente humana é constituída desta maneira perfeita; um sentimento futuro é sempre menos influenciável do que um sentimento presente (JEVONS apud AINSLIE; HASLAM, 1992, p. 60).

O termo desconto hiperbólico é utilizado para mostrar que um indivíduo possui taxa de desconto decrescente conforme o período de tempo aumenta, e não constante - como pressupõe o modelo convencional. O modelo de utilidade com desconto hiperbólico se utiliza da seguinte função de desconto:

$$d(t) = \frac{1}{(1 + kt)}$$

Onde k é uma variável inconstante ao longo do tempo.

Tal modelo sugere que indivíduos, na maioria das vezes, preferem ganhar \$10 hoje a \$15 amanhã, entretanto, preferem ganhar \$15 em 51 dias a \$10 em 50 dias. Experimentos realizados por vários economistas comportamentais confirmam esta ideia.

Citando caso análogo, a maioria das pessoas prefere ter uma recompensa em cheque de \$100 que possa ser descontado imediatamente a um cheque de \$200 que não pode ser resgatado em dois anos. Porém, estas mesmas pessoas preferem um cheque de \$200 que poderá ser descontado somente daqui a oito anos a um cheque de \$100 que poderá ser descontado em seis anos - embora esta seja a mesma escolha, porém, vista num futuro distante. Geralmente, os indivíduos não percebem que estas escolhas se diferem apenas no tempo em que elas são apresentadas e, estes também não conseguem achar uma explicação economicamente relevante para tais escolhas (AINSLIE; HASLAM, 1992).

Outro experimento que mostra claramente que as pessoas preferem a recompensa imediata, mesmo sabendo que esta é menor, quando o período em questão é de curto prazo é o seguinte: O resultado de uma situação em que agentes tinham a chance de investir dinheiro real, ganhando juros de 25% por três dias, foi de que um terço dos indivíduos sempre preferiu não investir o dinheiro, e outro terço, algumas vezes, escolheram não investir. Estes indivíduos rejeitaram juro anual de aproximadamente um bilhão por cento (AINSLIE; HASLAM, 1992).

Podemos concluir, através de tais exemplos, que os indivíduos não possuem escolhas dinamicamente consistentes, o que sugere uma revisão no modelo convencional da escolha intertemporal. Agentes são intertemporalmente inconsistentes e possuem preferências conflitantes. Um outro exemplo, que não economicamente relevante, porém que corrobora a ideia de inconsistência nas escolhas é o seguinte: uma mulher grávida que optou por não ser anestesiada na hora do parto irá mudar sua decisão quando este momento chegar.

Podemos também citar o comportamento dos políticos em relação aos eleitores - que são considerados míopes por aqueles. Um político preferirá aumentar tarifas no começo de seu mandato, pois possui consciência de que os agentes são míopes e não se lembraram deste fato e, prefere inaugurar hospitais, escolas, fazer benfeitorias em geral, quando o seu mandato está próximo do fim, dado que os eleitores possuem memória curta. Sendo assim, os eleitores irão

levar em conta apenas as boas políticas na hora do voto. O político age desta maneira, pois sabe da existência deste fenômeno no mundo real⁴.

Estes exemplos nos levam a concluir que o modelo de desconto hiperbólico pode lidar com algumas, ou com a maioria, das anomalias citadas no presente artigo. Já que este implica em indivíduos com preferências dinamicamente inconsistentes ao longo do tempo, seja pelas diferentes formas em que a escolha lhes é apresentada, seja pela falta de autocontrole ou até mesmo por diferentes estados físico-emocionais em que estes se encontram. Esta inconsistência de preferências encontrada nos agentes também se dá na medida em que o tempo passa, pois quando ele é criança possui preferências pertinentes aos desejos de uma criança, porém, na medida em que vai crescendo, e sua visão de mundo vai se expandindo, suas preferências também são modificadas. Um indivíduo, quando casado, também mudará suas preferências em relação ao tempo em que era solteiro. Muitos são os fatores que fazem com que as pessoas possuam essa dinâmica inconsistente nas escolhas ao longo do tempo e, tais fatores, são facilmente vistos no mundo real.

Uma pessoa com preferências temporais inconsistentes pode, ou não, prever que suas preferências irão se modificar ao longo do tempo. Strotz (1955-1956) e Pollak (1968) comentam sobre duas alternativas extremas:

Em um extremo, uma pessoa poderia ser completamente “ingênua”, acreditando que suas preferências serão sempre iguais hoje e no futuro. Em outro extremo, uma pessoa poderia ser completamente “sofisticada”, o que significa dizer que ela irá prever corretamente como suas preferências irão mudar ao longo do tempo (STROTZ; POLLAK apud FREDERICK; LOEWENSTEIN; O’DONOGHUE, 2004, p. 34).

Uma pessoa considerada “sofisticada”, sabendo que terá preferências modificadas no futuro, irá providenciar caminhos no sentido de afastar uma tentação – que geralmente é considerada uma opção inferior, porém, mais atrativa para o consumo presente, e manter-se firme no propósito de sempre escolher o melhor para o seu bem-estar (FREDERICK; LOEWENSTEIN; O’DONOGHUE, 2004). Por exemplo, esta pessoa escolheria adotar um plano de poupança compulsória para se prevenir da tentação do consumo imediato.

Por outro lado, uma pessoa considerada “ingênua”, não se preocuparia com o futuro, já que tem a certeza de que suas preferências são consistentes e bem comportadas ao longo do tempo (FREDERICK; LOEWENSTEIN; O’DONOGHUE, 2004).

Poderíamos dizer que, no mundo real, as pessoas estão localizadas entre estes dois extremos. Algumas vezes, elas sabem que irão mudar suas preferências ao longo do tempo, porém, não são capazes de prever “como” estas preferências irão ser alteradas.

Como os indivíduos não são completamente “sofisticados” e nem completamente “ingênuos”, políticas públicas/privadas, centradas no ato de educar as pessoas a tomarem melhores decisões (ou seja, fazerem elas se tornarem mais sofisticadas), ou provedoras de incentivos para as pessoas usarem dispositivos de compromissos, por exemplo, uma poupança compulsória, seriam boas alternativas para a melhora na qualidade de escolhas e, conseqüentemente, para a melhora na qualidade de vida, ou bem-estar, da população como um todo.

Tal assunto será tratado na próxima seção.

⁴ Para maiores informações sobre tais ideias, ver BENDER, NAKAGUMA, 2004 e artigos sobre *Public Choice*.

5. PATERNALISMO LIBERTÁRIO

Dado que as pessoas não são nem “ingênuas” e nem “sofisticadas”, podemos sugerir, que nem sempre, irão tomar decisões que lhe trarão um melhor bem-estar, ou seja, decisões ótimas que venham lhes beneficiar ao longo do tempo.

Para tanto, estudos feitos por economistas, mostram que uma leve intervenção poderia ajudar os agentes na tomada de melhores decisões ao longo do tempo – decisões que irão influenciar na vida do indivíduo no longo prazo também. Esta ideia surge a partir do fato de que agentes sabem que possuem dificuldades cognitivas, muitas vezes, requerem ajuda para conseguirem melhorar suas escolhas, pois sabem que possuem dificuldades de autocontrole, em prever o futuro, problemas cognitivos, vícios, etc.⁵.

A partir de então, surge o termo “Paternalismo Libertário”⁶, que tem por objetivo ajudar os indivíduos na tomada de melhores decisões ao longo do tempo, sem lhes tirar, significativamente, a autonomia e a liberdade de escolha. Esta proposta de intervenção é grandemente motivada pela crença de que as pessoas geralmente falham em agir racionalmente. Economistas sugerem que as pessoas poderiam fazer melhores escolhas com este tipo de intervenção do que sem este.

Basicamente, existem duas versões de paternalismo, uma conhecida como paternalismo suave e a outra como paternalismo forte. O paternalismo suave é justificado quando é aplicado a uma pessoa que não possui competência de tomar escolhas ótimas devido a sua ignorância, devido a sua irracionalidade, às deficiências cognitivas, etc. Já a visão de paternalismo forte é a de que o ato paternalístico é legítimo mesmo quando a ação do indivíduo é voluntária, deliberada, ou seja, o indivíduo tinha a intenção de fazer o que fez. Economistas comportamentais são inspirados no paternalismo suave para formular suas teorias (MURAMATSU; FONSECA, 2009).

Economistas comportamentais acreditam que indivíduos, algumas vezes, precisam de uma “pequena” ajuda para poderem melhorar sua tomada de decisão, porém, isto não implica limitação do leque de escolhas e nem mesmo da autonomia do agente, isso significa apenas que o agente obterá maiores informações que antes não tinha e assim, conseguirá fazer escolhas melhores, que irão aumentar seu bem estar (GOLDSTEIN; JOHNSON; SMITH, 2009; MURAMATSU; FONSECA, 2009; SUNSTEIN; THALER, 2003a; SUNSTEIN; THALER, 2003b).

Um exemplo, citado por Sunstein e Thaler (2003), mostra como é possível ajudar as pessoas a tomarem melhores decisões sem lhes tirar a autonomia e a liberdade de escolha. Um diretor de uma cafeteria descobre que a ordem em que ele organiza o cardápio influencia a escolha dos clientes. Para simplificar, eles consideram três alternativas: (1) o diretor da cafeteria poderia fazer escolhas que ele julgasse ser melhor para os agentes, ou seja, colocaria no cardápio os alimentos mais saudáveis antes de colocar os mais “gordurosos ou mais não saudáveis”; (2) o diretor da cafeteria poderia fazer escolhas aleatoriamente; (3) o diretor da cafeteria poderia, maliciosamente, escolher os itens que julga engordar os clientes o máximo possível. A opção

⁵ Tais anomalias são encontradas na seção anterior.

⁶ De acordo com Gerald Dworkin, o paternalismo pode ser definido como “uma interferência na liberdade de ação da pessoa justificada por razões exclusivamente referentes a bem estar, bens, felicidade, interesses ou valores das pessoas” (DWORKIN apud MURAMATSU, FONSECA, 2009, p. 5).

(1) aparenta ter caráter paternalista, já que o diretor está tentando fazer bem à saúde das pessoas e, da mesma forma, dando-lhes a oportunidade de escolherem como quiserem. Neste sentido, é perfeitamente aceitável tal caráter intervencionista.

Em alguns casos, indivíduos fazem certas escolhas, que possivelmente não o fariam se tivessem maior informação sobre determinado assunto, ou até mesmo se não possuíssem habilidades cognitivas limitadas. Portanto, políticas levemente paternalistas iriam melhorar a qualidade da escolha dos agentes, no sentido de ajudá-los a ter um bem-estar mais elevado.

Podemos citar como exemplo, “*default rules*” sendo utilizadas para guiar os agentes na tomada de decisão. Foi constatado que os agentes são inevitavelmente influenciados por estas regras de padrão, pelos efeitos de enquadramento⁷ e por pontos de partida.

Brown e Krishna (2004) caracterizam *default* como “a escolha alternativa que um consumidor recebe se ele/ela não explicitar o contrário”.

Um exemplo apropriado para o melhor entendimento do termo regras padrão é o de doação de órgãos (SUNSTEIN; THALER, 2003, p. 33). Em muitas nações, como Áustria, Bélgica, Dinamarca, Finlândia, França, Itália, Luxemburgo, Singapura, Eslovênia e Espanha, presume-se que as pessoas irão doar seus órgãos, após morrerem, para o benefício de outros. Porém, estas pessoas possuem o direito de não doarem, se assim optarem (usualmente, através de uma nota explicativa em sua carteira de motorista). Já nos Estados Unidos, pelo contrário, presume-se que as pessoas não irão doar seus órgãos. Elas necessitam informar se elas querem doar seus órgãos para benefício do próximo, também através de uma notação em sua carteira de motorista.

O resultado é de que, nas nações onde as pessoas possuem como regra de padrão a doação de órgãos, mais de 90% da população aceita esta proposta. Porém, nos EUA, onde a regra de padrão é o contrário, ou seja, as pessoas precisam escolher doar, menos de 20% possuem esta notação em suas carteiras de motorista. A hipótese de Sunstein e Thaler (2003) é a de que este resultado não é produto das diferenças culturais entre os países, mas sim do grande efeito das regras de padrão na tomada de decisão dos indivíduos. Este exemplo também nos mostra o quanto esta tomada de decisão possui grande influência no bem estar da sociedade como um todo, podemos até mesmo dizer que muitas vidas, nos países Europeus, foram salvas através da sugestão desta regra de *default*.

Um estudo sobre comportamento em relação a disposição a poupar dos agentes, mostrou que, quando a regra de padrão assume que os participantes estão automaticamente inscritos num plano de poupança, porém, possuem a possibilidade de sair deste, o resultado é de que o número de inscrições aumenta drasticamente (SUNSTEIN; THALER, 2003). Este exemplo deixa claro o quanto as pessoas relutam em mudar o padrão de comportamento estabelecido previamente (ANGNER; LOEWENSTEIN, 2007). Ou seja, as regras de padrão possuem forte influência na tomada de decisão dos indivíduos ao longo do tempo.

Políticas paternalistas relacionadas com decisões de poupar deveriam ser legítimas pelo fato de que as pessoas tomam melhores decisões em contextos em que elas já tenham experiência e boa informação (SUNSTEIN; THALER, 2003).

Muitas pessoas reconhecem que deveriam poupar mais para o futuro, porém, não conseguem, seja por problemas de autocontrole, seja por deficiências cognitivas ou até mesmo pelo des-

⁷ Citado na seção anterior.

conto hiperbólico, ou, em outras palavras, pelo consumo viesado para o presente/imediato. Este fato sugere que políticas levemente paternalistas poderiam ajudar as pessoas a pouparem mais e terem uma melhor qualidade de vida no futuro.

Outro exemplo, confirmando a influência do efeito de enquadramento, é o seguinte: Pessoas precisam decidir se vão aceitar realizar um procedimento médico de risco ou não. Foi-lhes apresentado o resultado deste procedimento de duas maneiras. Da primeira maneira, os indivíduos foram informados de que 90% das pessoas que tomaram esse procedimento estão vivas - após cinco anos da realização do mesmo. A segunda maneira informou os pacientes de que 10% das pessoas que realizaram este procedimento morreram após cinco anos. É muito mais provável que as pessoas decidam optar por realizar este procedimento se lhes for apresentado o resultado da primeira maneira (SUNSTEIN; THALER, 2003).

Porém, nem todos os economistas concordam com este tipo de intervenção. Alguns acreditam que estas retiram a autonomia dos agentes. Argumentam que os agentes tem o direito de escolherem como preferirem, mesmo que isto os leve para uma situação pior – eles possuem o direito de errar.

Economistas contrários a estas intervenções, afirmam que as pessoas sempre tomam suas decisões visando o seu próprio interesse. Acreditam também que existem apenas algumas situações em que uma intervenção seria viável – as situações em que a tomada de decisão de um agente afetará o bem estar do outro (GLAESER, 2006; GOLDSTEIN; JOHNSON; SMITH, 2009). De acordo com os economistas antipaternalistas, todas as formas de paternalismo envolvem coerção.

[...] muitos de nós estamos sendo influenciados e manipulados – bem mais do que imaginamos – nos padrões de nossas vidas todos os dias. Um grande esforço vem sendo feito, geralmente com muito sucesso, para mudar nossos hábitos de escolhas, nossas decisões de consumo [...] (PACKARD apud GOLDSTEIN; JOHNSON; SMITH, 2009, p. 2)

Porém, como citado no exemplo da cafeteria, a ordem como o cardápio é apresentado não irá coagir um individuo a fazer determinada escolha. O agente é livre para escolher como quiser. O diretor apenas modificou a ordem do cardápio visando melhorar a qualidade da saúde de cada um, porém, não força seus clientes a escolherem o que ele acha melhor.

A presunção de que as pessoas deveriam ser livres de qualquer influência/interferência é usualmente baseada no pressuposto de que as pessoas fazem um bom trabalho relacionado a tomada de decisão, ou, pelo menos, elas fazem um melhor trabalho do que terceiros o fariam (SUNSTEIN; THALER, 2003).

Goldstein, Johnson e Smith (2009), argumentam que mesmo que as consequências sejam benignas, as regras de padrão podem violar a autonomia dos agentes. As pessoas deveriam ter o direito de escolherem como quiserem, mesmo que escolhessem mal, elas precisam disso para poder crescer e aprender com os próprios erros. Muitas influências de *marketing*, que possuem grande efeito na vida e escolhas das pessoas, são feitas sem os consumidores terem consciência disto. Muitas vezes, ao assistirmos a um comercial, sentimos vontade de obter o que está sendo oferecido, porém, não sabemos como! Estes são truques de *marketing* que influenciam nossas escolhas e nossas vontades e, muitas vezes, não conseguimos ter o controle sobre estas influências, acabamos por consumir aquilo que nos foi oferecido sem mesmo possuímos verdadeira vontade ou real necessidade. Só por este fato, já poderíamos concluir, que nem todas as intervenções estão livres de ter efeitos sobre a autonomia dos agentes.

6. CONCLUSÃO

Para o entendimento do comportamento humano, cientistas econômicos procuram formular teorias na tentativa de prever estes comportamentos ao longo do tempo, com o intuito de satisfazer as necessidades dos indivíduos. E, este é o objetivo da ciência econômica, satisfazer as necessidades dos indivíduos em meio a um mundo de recursos limitados e escassos.

A teoria convencional da escolha intertemporal é uma ferramenta para tal estudo, porém, esta possui muitas simplificações, o que acaba dando espaço para controvérsias. Ao tentar corroborar esta teoria no mundo real, economistas comportamentais encontram lacunas no modelo e, estas, acabam limitando a capacidade explicativa e preditiva do modelo convencional da escolha intertemporal.

Pretendeu-se, neste artigo, mostrar que, com a ajuda de *insights* da psicologia, economistas podem formar um modelo comportamental da escolha intertemporal menos irrealista e, portanto, um modelo com melhor capacidade preditiva e explanatória do comportamento dos indivíduos no mundo econômico real. Nota-se, através dos exemplos contidos no presente artigo, a importância fundamental que a psicologia exerce para a melhor compreensão dos agentes.

Os indivíduos não podem ser compreendidos adequadamente através de tantas simplificações. O mundo é complexo, as pessoas possuem preferências e crenças heterogêneas que mudam suas escolhas ao longo do tempo. As pessoas não possuem a mesma percepção e regra de decisão para todos os tipos de escolhas. Algumas possuem mais informação, outras menos; algumas possuem problemas cognitivos, outras possuem dificuldades de autocontrole; as pessoas também apresentam comportamentos fortemente ligados aos estados emocionais; etc.

Através das contribuições da psicologia, economistas comportamentais também percebem que os seres humanos não são completamente racionais e, portanto, capazes de tomarem decisões ótimas intertemporalmente. Pelo contrário, nota-se que as pessoas escolhem de maneira subótima e acabam cometendo erros e, estes, são recorrentes e economicamente relevantes.

A partir de então, busca-se uma solução para o problema das escolhas subótimas dos agentes. Estes, muitas vezes, possuem o conhecimento de que possuem falhas de comportamento, entretanto, não são capazes de melhorar estes comportamentos sozinhos. Para tanto, buscam ajuda.

O fato de as pessoas, além de precisarem, requererem ajuda, reforça a ideia de que a existência de intervenções é válida. A intervenção levemente paternalista surge com o objetivo de ajudar as pessoas a escolher melhor, sem lhes tirar a autonomia e a liberdade de escolha. Em muitas situações, acredito que estas intervenções são favoráveis, porém, ainda não é possível definir sobre quais circunstâncias estas “leves” intervenções são válidas e legítimas.

Muitos estudos, tanto a favor, como contra estas intervenções foram feitos, porém, este debate é muito complexo e possui muitos pontos a serem ainda debatidos.

O fato é que políticas paternalistas sempre serão um tema para debate, uma vez que a dificuldade de representar, medir e inferir a efetividade e consequências de intervenções permanece sendo um grande desafio. Cumpre ressaltar também que *policy makers*, assim como todos os indivíduos, possuem conhecimento fragmentado e suas conjecturas sobre como avançar a qualidade das escolhas dos indivíduos e grupos são passíveis de erros.

REFERÊNCIAS

- AINSLIE, G.; HASLAM, N. Hyperbolic Discounting. In: LOEWENSTEIN, G.; ELSTER, J. (Coords.). **Choice Over Time**. New York: Russel Sage Foundation, 1992, p. 57-92.
- ANGNER, E.; LOEWENSTEIN, G. **Behavioral Economics**. January, 2007.
- BENDER, S.; NAKAGUMA, M. Y. A Emenda da Reeleição e a Lei de Responsabilidade Fiscal: Impactos sobre Ciclos Políticos e Performance Fiscal (1986 – 2002). In: XXXII ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA , 2004, João Pessoa. Área ANPEC: 2 – Macroeconomia, Desenvolvimento e Economia do Setor Público. Paraíba: João Pessoa, 2004.
- CAMERER, C.; LOEWENSTEIN, G. Behavioral Economics: past, present and future. In: CAMERER, C.; LOEWENSTEIN, G.; RABIN, M. (Coords.). **Advances of Behavioral Economics**. Princeton: Princeton University Press, 2004, p. 13-78.
- CHABRIS, C. F.; LAIBSON, D. I.; SCHULDT, J. P. Intertemporal Choice. In: DURLAUF, S.; BLUME, L. (Coords.). **The New Palgrave Dictionary of Economics** (2nd ed.). London: Palgrave Macmillan, 2007.
- FREDERICK, S.; LOEWENSTEIN, G.; O'DONOGHUE, T. Time discounting and time preference: a critical review. In: BAUMEISTER, R.; LOEWENSTEIN, G.; READ, D. (Coord.). **Time and decision: economic and psychology perspectives on intertemporal choice**. New York: Russel Sage Foundation, 2004.
- GLAESER, E. **Paternalism and Psychology**. University of Chicago Law Review 73 (winter), p. 133-156, 2006.
- GOLDSTEIN, D. G.; JOHNSON, E. J.; SMITH, N. C. Smart Defaults: From Hidden Persuaders to Adaptive Helpers. **The Business School for the World (INSEAD)**, France, Mar. 2009.
- LABISON, D. **Intertemporal Decision Making**. Encyclopedia of Cognitive Science, Harvard University, article reference code: 708, 2006.
- LOEWENSTEIN, G.; PRELEC, D. Anomalies in intertemporal choice: evidence and an interpretation. **Quarterly Journal of Economics**, Cambridge, n. 2, p. 573-597, May 1992.
- MURAMATSU, R. **Emotions in Action: an inquiry into the explanation of decision-making in the real economic world**, 2006. Thesis (Doctorate in Economy) – Erasmus University Rotterdam, Rotterdam, 2006.
- MURAMATSU, R. Rhetoric and Methodology of Behavioral Economics: The Case of Intertemporal Choice, **Revista da Anpec**, Brasília (DF), volume 10, n. 1, p. 01-18, jan. – abr. 2009.
- MURAMATSU, R.; FONSECA, P. Psicologia e Economia na explicação da escolha intertemporal. **Revista de Economia do Mackenzie**. São Paulo, n.6, p. 87-112, jul. 2008.
- MURAMATSU, R.; FONSECA, P. Freedom of Choice in a World of Boundedly Rational Agents. **IAREP papers and proceedings**, 2009.
- SUNSTEIN, C. R.; THALER, R. H. Libertarian Paternalism. **American Economic Review**, n. 2, vol. 3, p. 175 - 180, May 2003b.

SUNSTEIN, C. R.; THALER, R. H. Libertarian Paternalism Is Not an Oxymoron. **The University of Chicago Law School**, Chicago, May 2003a.