

CIJ Research Papers Cadernos de Investigação CIJ

2 | 2023

IRRACIONALIDADES NA ECONOMIA E INTERVENÇÃO DO ESTADO

José Neves Cruz

Professor Associado da
Faculdade de Direito da
Universidade do Porto



Ficha Técnica

Autor | José Neves Cruz

Título | Irracionalidades na Economia e Intervenção do Estado

Data de Publicação | abril de 2023

ISSN | 2975-836X

DOI | 10.34626/fdup/cij/202304/001

Edição

Centro de Investigação Jurídica da FDUP (CIJ)

Financiamento | Este trabalho foi desenvolvido com o apoio da Fundação para a Ciência e a Tecnologia – UIDB/00443/2020 (Centro de Investigação Jurídica)

Comissão Editorial

Graça Enes

José Neves Cruz

Tiago Azevedo Ramalho

Secretariado

Ana Luísa Pereira

Contactos

Telefone | 222 041 610

Email | cij@direito.up.pt

Morada | Faculdade de Direito da Universidade do Porto

Rua dos Bragas, 223

4050-123, Porto

Portugal



IRRACIONALIDADES NA ECONOMIA E INTERVENÇÃO DO ESTADO

José Neves Cruz

Professor Associado da Faculdade de Direito da Universidade do Porto

(Quaisquer questões relacionadas com o conteúdo do presente artigo deverão ser dirigidas ao autor, através do seguinte endereço de email: josec@direito.up.pt)

Resumo

A crítica da Psicologia ao formalismo do modelo de escolha racional, especialmente com o reconhecimento de que frequentemente as pessoas não se comportam como preconizado pelo referido modelo, afetou a análise económica de forma substancial desde o final do século XX. Este trabalho abordou o problema dos desvios à escolha racional, motivados por vieses cognitivos. Descreveram-se sucintamente os contributos da Psicologia para uma explicação mais abrangente do comportamento humano. Apresentaram-se diversos tipos de vieses cognitivos, estudados com base em métodos experimentais. Fez-se uma reflexão sobre quais as consequências para o estudo da intervenção estatal da incorporação na ciência económica da influência dos vieses cognitivos na tomada de decisão. Uma abordagem mais tradicional de intervenção do Estado como corretor de falhas de mercado, inclusive as que resultam dos vieses cognitivos dos agentes no mercado, foi confrontada com uma abordagem derivada da *Public Choice*, que realça os efeitos na escolha pública dos vieses cognitivos, não só dos agentes no mercado, mas também dos decisores políticos e burocratas.

Abstract

The development of economic science with Psychology's critique of the formalism of the rational choice model and, in particular, the realization, based on experimental laboratory methods, that people often do not behave as the rational choice model advocates, has shaken neoclassical economic analysis. This work addressed the problem of deviations from rational choice due to cognitive biases. Some criticisms of the formalism of the rational choice model and the contributions of Psychology to a more comprehensive explanation of human behaviour were briefly described. Several types of cognitive biases studied by experimental methods were presented, showing that people often do not behave as the rational choice model recommends. Consideration was given to the implications of incorporating the influence of cognitive biases in decision-making into economics for the study of government intervention. A more traditional approach of government intervention as a corrective to market failures, including those resulting from the cognitive biases of market participants, was contrasted with an approach derived from the Public Choice approach that emphasizes the impact of the cognitive biases of market participants, policymakers, and bureaucrats on public choice.

Índice

| | |
|-------------------------------------------------------------|----|
| Introdução..... | 5 |
| 1. Vieses Cognitivos e Economia Comportamental..... | 5 |
| 1.1. A génese da Economia Comportamental..... | 5 |
| 1.2. Dois sistemas mentais e vieses cognitivos..... | 7 |
| 1.3. Enquadramento (<i>framing</i>)..... | 8 |
| 1.4. Preferências sociais..... | 9 |
| 1.5. Desconto do tempo..... | 13 |
| 1.6. Ganhos e perdas..... | 13 |
| 1.7. Viés do <i>status quo</i> ou efeito de dotação..... | 14 |
| 1.8. Irregularidades psicológicas..... | 15 |
| 2. Economia Comportamental e Intervenção do Estado..... | 18 |
| 2.1. Irracionalidades e correção das falhas do mercado..... | 18 |
| 2.2. Irracionalidades no "mercado político"..... | 20 |
| Súmula Conclusiva..... | 23 |
| Referências Bibliográficas..... | 24 |

INTRODUÇÃO

A ciência económica foi alvo de grandes transformações nas últimas cinco décadas, fruto de maior interdisciplinaridade e de maior preocupação com a ligação das suas teorias e modelos à realidade da vida das pessoas. Os estudos económicos atuais consideram que os indivíduos fazem escolhas com base nas suas capacidades racionais, mas também são influenciados por limitações cognitivas. A literatura sobre a influência dos vieses cognitivos na tomada de decisão, desviando o comportamento das pessoas do que seria previsível segundo o modelo de escolha racional, desenvolveu-se largamente, com base em metodologias experimentais, tendo dado lugar ao aparecimento de um novo campo de estudo na ciência económica: a Economia Comportamental. Não foi apenas o comportamento dos atores no mercado que foi alvo da nova abordagem, mas também a intervenção estatal na economia. Este trabalho percorre de forma sumária estes desenvolvimentos e indica alguns dos tópicos em discussão.

O estudo começa por apresentar as críticas da Psicologia ao modelo de escolha racional e a origem da Economia Comportamental, seguindo-se a descrição dos principais vieses cognitivos estudados. O estudo prossegue com uma análise das implicações destes desenvolvimentos para o estudo da intervenção estatal, contrastando duas abordagens que têm perspetivas diferentes sobre as motivações dos atores na esfera pública. Por fim, faz-se uma breve súmula conclusiva.

1. VIESES COGNITIVOS E ECONOMIA COMPORTAMENTAL

1.1. A génese da Economia Comportamental

Até aos anos 70 do século XX, a maior parte das abordagens sobre o comportamento económico baseavam-se na racionalidade, em que se assumia que os indivíduos eram plenamente racionais, com elevado autocontrolo e decidiam com base na maximização de bem-estar, comparando diferentes alternativas pela diferença entre os benefícios e os custos. Todavia, diversas divergências entre os comportamentos esperados segundo a racionalidade e os resultados empíricos sobre o comportamento (por exemplo, a não verificação da *Equivalência Ricardiana*[1], a *tax compliance*[2]) demonstraram que o comportamento racional nem sempre ocorria. Alm e Sheffrin (2016) explicam que a partir

[1] De acordo com a *Equivalência Ricardiana*, é exetável que os indivíduos reajam igualmente ao aumento de impostos ou ao aumento do endividamento público, uma vez que, segundo a restrição orçamental de longo prazo, os aumentos de endividamento público traduzem-se futuramente em aumentos de impostos. Assumindo que os indivíduos racionais são prospetivos, desde logo antecipam que os impostos vão aumentar quando aumenta o endividamento público, reagindo em termos das suas escolhas entre poupança e consumo da mesma forma que reagiriam a aumentos dos impostos. Porém, os resultados empíricos mostram que na realidade os indivíduos não atuam dessa forma, não se comportando perante o endividamento público como se no futuro fossem lançados (ou aumentados) os impostos para lhe fazer face (Dollery e Worthington, 1996).

[2] A literatura mostra que o cumprimento das obrigações fiscais (*tax compliance*) é bastante superior ao que seria esperado de acordo com o modelo de escolha racional, que se baseia no incentivo da dissuasão. No global, os estudos revelam que o cumprimento das obrigações fiscais é guiado por outras considerações comportamentais para além das motivações financeiras ou a dissuasão penal (Alm e Bourdeaux, 2014).

de contributos da Psicologia para a análise económica houve uma aceitação crescente de que, ao contrário do previsto na abordagem puramente racional, os indivíduos são afetados pela forma como as escolhas são enquadradas (por exemplo, por pontos de referência, ganhos *versus* perdas, aversão à perda, comportamento de busca de risco, viés do *status quo*). As pessoas têm limites na sua capacidade de computação e sistematicamente percebem de forma errada, ou não percebem de forma alguma, os verdadeiros custos das ações. Além disso, têm limites no seu autocontrole e são motivados não apenas pelo interesse próprio, mas também por noções de justiça, altruísmo, reciprocidade, empatia, simpatia, confiança, culpa, vergonha, moralidade, alienação, patriotismo, costumes sociais, normas sociais e muitos outros objetivos. São ainda influenciados pelo contexto social em que vivem e pelo processo pelo qual as decisões são tomadas.

Nos anos 70 do século XX todos estes elementos começam a ser estudados, a partir do desenvolvimento na Psicologia de uma área sobre a tomada de decisão comportamental (*behavioral decision making*), que por via de dois autores, Tversky e Kahneman, influenciou profundamente a ciência económica. Estes autores demonstraram que “people rely on a limited number of heuristic principles which reduce the complex tasks of assessing probabilities and predicting values to simpler judgmental operations.” (Tversky e Kahneman 1974, 1124). Em 1980, um economista, Richard Thaler, torna visível aos economistas os trabalhos de Tversky e Kahnemann, com a publicação do estudo “Toward a Positive Theory of Consumer Choice” (Thaler, 1980), em que argumenta que o facto de os economistas se basearem apenas na teoria normativa da escolha do consumidor leva-os a cometer erros sistemáticos na descrição do seu comportamento.[3] O autor apresentou diversos exemplos em que o comportamento dos consumidores se desvia do previsto pelo modelo de escolha racional. Tendo como ponto de partida estas críticas, desenvolveu-se uma nova subdisciplina na ciência económica conhecida como *Behavioral Economics*[4], cujos resultados se apoiam grandemente em metodologia experimental.[5] O seu foco essencial foi (e continua a ser) comprovar que os atores do mercado com grande frequência não atuam de forma racional, sendo influenciados por diversos vieses cognitivos[6] na tomada de decisão. A componente psicológica da Economia Comportamental dá saliência aos processos mentais dos indivíduos na tomada de decisão. Com este desenvolvimento, a ciência económica munuiu-se de novos instrumentos para explicar de forma mais completa as escolhas dos atores económicos. Congleton (2019) indica que a literatura desenvolvida nesta disciplina se foca na demonstração de que o modelo de escolha racional não consegue explicar todas as formas de comportamento humano. Alm e Sheffrin (2016) referem que a Economia Comportamental pode ser vagamente definida como a aplicação de métodos e evidências de outras ciências sociais como a Sociologia, a Antropologia e, especialmente, a Psicologia à Economia. Indicam também que aplicações recentes se expandem para além das ciências sociais, incluindo, por exemplo, as Neurociências. No cerne da nova disciplina está a crença de que aumentar o realismo com o qual o comportamento individual é abordado melhorará a capacidade prever e elaborar políticas. A literatura em Psicologia Comportamental teve uma influência significativa na Economia Comportamental e nas

[3] Para uma análise mais detalhada do aparecimento e desenvolvimento da Economia Comportamental vide Angner e Loewenstein (2007).

[4] Doravante designada por Economia Comportamental.

[5] Com base nos trabalhos dos psicólogos Amos Tversky e Daniel Kahneman e dos economistas Richard Thaler e George Loewenstein emergiu o novo campo disciplinar na ciência económica – *Behavioral Economics* – que abandonou alguns pressupostos tradicionais da racionalidade, como a teoria da utilidade esperada, substituindo-os por teorias alternativas, como a teoria da aversão às perdas, mais relacionadas com observações psicológicas empíricas. A incorporação de investigadores da área da Psicologia coincidiu com um movimento para integrar na ciência económica a investigação experimental em laboratório, assim como o trabalho de campo, o que permitiu à *Behavioral Economics* ganhar maturidade.

[6] Usam-se as expressões “viés cognitivo” e “viés comportamental” com o mesmo significado, tendo em conta que o viés cognitivo origina um viés comportamental relativamente ao que seria o comportamento esperado de acordo com o pressuposto de racionalidade. Apenas os vieses cognitivos que afetam o comportamento são relevantes para a análise económica.

Finanças, como o confirmam os três prêmios Nobel concedidos nessas áreas, em 2002 (Daniel Kahneman e Vernon Smith), em 2013 (Robert Shiller) e em 2017 (Richard Thaler).

Em suma, os indivíduos começaram a ser estudados como nem sempre sendo os consumidores racionais, orientados para resultados, autocontrolados e egoístas, imaginados por grande parte da teoria da escolha racional. Mas, como afirmam Alm e Bourdeuax, (2014, p. 4): “The use of behavioral methods is not without some criticisms. A common one is that there is no single unified ‘theory’ of individual behavior that applies across the various individual behaviors.”

1.2. Dois sistemas mentais e vieses cognitivos

Kahneman (2003), no seu discurso a propósito da recepção do Prêmio Nobel da Economia, reiterou os ensinamentos desenvolvidos pela sua pesquisa, indicando que a mente humana é composta por dois sistemas informacionais: o sistema racional (sistema 2) e o sistema intuitivo (sistema 1). Este é menos consistente e mais propenso ao cometimento de erros do que o sistema 2, o qual implica mais esforço de processamento (é mais lento) do que o sistema 1 (que é mais rápido). As operações do sistema 1 são rápidas, automáticas, sem esforço, associativas e muitas vezes carregadas de emoção e também são guiadas pelo hábito e, portanto, difíceis de controlar ou modificar. As operações do sistema 2 são mais lentas, seriais, trabalhosas e deliberadamente controladas.

Ambos os sistemas tendem a ser usados por todas as pessoas, embora em diferente grau. O raciocínio é feito deliberadamente e com esforço (sistema 2), mas os pensamentos intuitivos vêm espontaneamente à mente, sem qualquer busca consciente ou computação e sem esforço (sistema 1). A observação do comportamento humano tem demonstrado que a maior parte dos pensamentos e ações são normalmente intuitivos. De facto, a capacidade humana para esforço mental é limitada, sendo que os processos que exigem esforço tendem a interferir uns com os outros, enquanto os processos que não exigem esforço não causam sofrimento nem interferências quando combinados com outras tarefas. Enfim, os indivíduos perante uma multiplicidade de decisões que enfrentam diariamente tendem a responder muitas vezes de forma intuitiva e não têm capacidade para usar o sistema 2 em grande parte das suas escolhas, o que se traduz em vieses cognitivos, resultantes da necessidade de simplificar e reduzir o esforço na tomada de decisão.

A observação casual e a pesquisa sistemática indicam que a maioria dos pensamentos e ações são normalmente intuitivos (sistema 1). Um exemplo disso é a experiência descrita em Kahneman (2003, p.1450): *Um bastão e uma bola custam \$ 1,10 no total. O bastão custa \$ 1 a mais do que a bola. Quanto custa a bola?* Quase todos os questionados relatam uma tendência inicial para responder “10 centavos” porque a soma \$ 1,10 se separa naturalmente em \$ 1 e 10 centavos, e 10 centavos é a magnitude certa. Verificou-se que muitas pessoas inteligentes cedem a este impulso imediato: 50% (47/93) de um grupo de alunos de Princeton e 56% (164/293) dos alunos da Universidade de Michigan deram a resposta errada. Claramente, estes entrevistados deram a resposta sem pensar com cuidado. A surpreendentemente elevada taxa de erros neste problema fácil ilustra como o resultado do pensamento associativo sem esforço é monitorizado de forma leve: as pessoas não estão acostumadas a pensar muito e frequentemente

contentam-se em confiar num julgamento plausível que rapidamente vem à mente.[7] Estudos sugerem que a função de controlo se inscreve nas operações de esforço do sistema 2. Por exemplo, é seguro prever que a percentagem de erros na questão do bastão e bola aumentará se os entrevistados têm de responder à pergunta enquanto tentam manter uma lista de palavras na sua memória ativa (Kahneman, 2003, p. 1450).

Assim, nas muitas decisões a ser tomadas no dia-a-dia e na multiplicidade de tarefas que as pessoas realizam em simultâneo, é previsível que com frequência respondam por intuição e sem esforço, usando o sistema 1. Congleton (2019) confirmou que a abordagem psicológica do comportamento humano inclui a possibilidade de planificação racional e tomada de decisão racional (escolhas usando o sistema 2), mas sublinha a grande frequência de padrões de escolha irracionais ou inconsistentes (escolhas usando o sistema 1).

1.3. Enquadramento (framing)

A suposição de que as preferências não são afetadas por variações inconsequentes na descrição dos resultados foi denominada de *extensionalidade* (Kenneth J. Arrow, 1982, cit. em Kahneman, 2003, p. 1458) ou *invariância* (Tversky e Kahneman, 1986, cit. em Kahneman, 2003, p. 1458), e é considerada um aspeto essencial da racionalidade. A *invariância* é violada por efeitos de *enquadramento*, onde descrições *extensionalmente* equivalentes levam a diferentes escolhas, alterando a relevância relativa de diferentes aspetos do problema. Tversky e Kahneman (1981, cit. em Kahneman, 2003, p. 1458) introduziram a discussão sobre os efeitos do enquadramento com o seguinte problema:

Problema da doença asiática (*Asian disease*): Imagine-se que os Estados Unidos se estão a preparar para um surto de uma doença asiática incomum, que deve matar 600 pessoas. Dois programas alternativos para combater a doença foram propostos. Suponha-se que as estimativas científicas exatas das consequências dos programas são as seguintes: se o Programa A for adotado, 200 pessoas serão salvas; se o Programa B for adotado, há um terço de probabilidade de que 600 pessoas sejam salvas e dois terços de probabilidade de que nenhuma pessoa seja salva.

Nesta versão do problema, uma maioria substancial dos questionados é a favor do Programa A, indicando aversão ao risco. Outros respondentes, selecionados aleatoriamente, recebem a uma pergunta em que a mesma história é seguida por uma descrição diferente das opções:

se o Programa A' for adotado, 400 pessoas morrerão; se o Programa B' for adotado, há um terço de probabilidade de que ninguém morra e dois terços de probabilidade de que 600 pessoas morram.

Uma maioria substancial dos questionados sobre a segunda versão do problema apoia o Programa B', a opção de propensão ao risco. Embora não haja diferença substantiva entre as versões (o valor esperado de todas é o mesmo), elas evocam diferentes associações e avaliações. Isto é mais fácil de ver na opção em que há certeza das consequências, porque os resultados que são certos são sobreponderados em

[7] Não seria necessário indicá-lo, mas, para que conste, a resposta correta seria 5 cêntimos.

relação aos resultados de probabilidade elevada ou intermédia (Kahneman e Tversky, 1979, cit in Kahneman, 2003, p. 1458). Deste modo, a certeza de salvar pessoas é desproporcionalmente atraente, enquanto aceitar a morte certa de pessoas é desproporcionalmente aversivo. Estas respostas afetivas imediatas favorecem respetivamente A sobre B e B' sobre A'.

De acordo com Wilson (2011), a principal premissa da teoria do enquadramento é que uma questão pode ser vista de uma variedade de perspetivas e ser interpretada como tendo implicações para múltiplos valores ou considerações. O enquadramento refere-se ao processo pelo qual as pessoas desenvolvem uma concetualização particular de um problema ou reorientam o seu pensamento sobre um problema (Chong e Druckman, 2007, p. 111, cit. em Wilson, 2011, p. 213). Em suma, as pessoas extraem as suas opiniões do conjunto de crenças disponíveis armazenadas na memória.

Chong e Druckman (2007, cit. em Wilson, 2011, p. 213) catalogam as inúmeras maneiras através das quais os efeitos do enquadramento foram explorados, detalhando como as questões são apresentadas ao público, como o apoio a instituições nacionais varia sob diferentes enquadramentos e como os enquadramentos competitivos se desenrolam na opinião pública.

Tem havido um interesse considerável entre os economistas comportamentais num tipo particular de efeito de enquadramento, onde uma escolha entre duas opções A e B é afetada pela designação de A ou B como uma opção padrão. A opção designada como padrão tem grande vantagem nessas escolhas, mesmo para decisões que tenham considerável significado. Johnson e Goldstein (2003, cit. em Kahneman, 2003, p. 1459) compararam as proporções da população inscrita em programas de doação de órgãos em sete países europeus nos quais a inscrição era o padrão, pelo que quem não queria ser doador teria de o registar formalmente, e quatro países nos quais a não inscrição era o padrão, ou seja, quem quisesse ser doador teria de formalmente realizar uma inscrição. Fazendo a média dos países, a inscrição em programas de doadores foi de 97,4 por cento quando esta era a opção padrão; 18 por cento em caso contrário. A aceitação passiva da formulação dada tem consequências significativas neste caso. O princípio básico do enquadramento é a aceitação passiva da formulação dada.

Um pressuposto particularmente irreal do modelo do decisor racional é que as suas escolhas são feitas num contexto abrangente e inclusivo, que incorpora todos os detalhes relevantes da situação presente, bem como as expectativas sobre todas as oportunidades e riscos futuros. Todavia, há evidência de que as visões das pessoas sobre decisões e resultados são normalmente caracterizadas por *enquadramento estreito*, ou seja, “as pessoas confiam num número limitado de princípios heurísticos que reduzem a operações de julgamento mais simples as tarefas complexas de avaliar probabilidades e prever valores. Em geral, essas heurísticas são bastante úteis, mas às vezes levam a erros graves e sistemáticos.” (Tversky e Kahneman, 1974, p. 1124).

1.4. Preferências Sociais

Um outro viés em relação ao modelo económico racional é a prevalência de preferências sociais, ou seja, as pessoas têm em conta o bem-estar dos outros. De facto, vários jogos experimentais produzem evidência sobre a elevada frequência de *reciprocidade, altruísmo e justiça, confiança e cooperação social*.

Relativamente à *reciprocidade*, existe a reciprocidade negativa, ou seja, a tendência para responder a um ato indelicado com um ato indelicado, e a reciprocidade positiva, isto é, a tendência para responder a um ato gentil com um ato gentil. Foi criado um jogo experimental para apreender a reciprocidade – o *jogo do ultimato* (*ultimatum game*), que pode ser descrito da seguinte forma:

O jogador A recebe uma quantia em dinheiro para dividir com o jogador B. O jogador A anuncia a divisão e B pode aceitar ou rejeitar a divisão proposta. Se aceita, a divisão é implementada e ambas as partes seguem o seu caminho. Se rejeita, ambas as partes não recebem nada. A divisão é proposta apenas uma vez (um ultimato) e ambas as partes sabem disso.

O modelo de racionalidade é claro relativamente ao resultado: em equilíbrio, A oferecerá a menor quantidade possível. B aceitará o que for oferecido, pois qualquer valor positivo é preferível a zero. Nenhuma quantia positiva proposta por A deve ser rejeitada. Na primeira experiência para testar este conceito, Guth et al. (1982, cit. em Wilson, 2011, p. 203) obtiveram dois resultados peculiares (não esperados de acordo com o modelo económico de comportamento humano racional): quase todos os sujeitos deram mais do que o mínimo - de facto a oferta modal foi de 50% da dotação-; houve ofertas diferentes de zero que foram rejeitadas e, de acordo com a racionalidade, nenhuma quantia positiva proposta por A deveria ser rejeitada. Estes resultados indicam a existência de reciprocidade negativa.

Uma outra versão do *jogo do ultimato* elaborada por Falk et al. (2003, cit em Riedl, 2010, p. 9) exemplifica a reciprocidade negativa:

Um jogador, o Pedro, recebeu \$ 10 que deve dividir com a Rita, de forma “a pegar ou largar”. Se a Rita aceitar a oferta, ambos recebem dinheiro de acordo com o proposto. Se ela rejeitar, nem o Pedro nem a Rita recebem dinheiro. Para simplificar, o Pedro tem apenas duas possibilidades de como dividir o dinheiro: pode fazer uma oferta bastante cruel, “eu fico com \$ 8 e tu ficas com \$ 2”, ficando a maior parte do dinheiro para si; ou pode decidir ser gentil e propor dividir o dinheiro igualmente, “eu fico com \$ 5 e tu ganhas \$ 5”. A Rita, perante estas ofertas, tem de decidir se aceita ou recusa.

O que será esperado, de acordo com o modelo de escolha racional, é que a Rita aceitará qualquer oferta, pois ter dinheiro é melhor do que não o ter. Isto significa que a Rita será gentil (aceitando) após uma proposta gentil (5,5) e também será gentil após uma proposta indelicada (8,2). Todavia, a evidência empírica desvia-se significativamente desta previsão. Como seria de esperar, a proposta gentil (5,5) nunca é seguida por uma resposta indelicada de rejeição. Mas a situação é diferente se uma proposta indelicada (8,2) for colocada sobre a mesa. Tal proposta é muitas vezes seguida por uma resposta indelicada, ou seja, de rejeição. Isso aconteceu em mais de 40% dos casos. É importante observar que a rejeição tem um custo elevado, pois deixa ambos os jogadores sem qualquer ganho monetário, o que torna este resultado incompatível com o raciocínio económico tradicional.

No que se refere ao *altruísmo e justiça*, o agente maximizador do bem-estar racional egoísta não é altruísta, mas há evidências de que as pessoas frequentemente o são. Isto pode ser visto com um jogo projetado para testar a justiça e o altruísmo - o *jogo do ditador* - que é semelhante ao *jogo do ultimato*, exceto que o segundo jogador não tem ação:

O proponente, A, recebe uma doação e pode dividir essa doação com o destinatário, B. O jogador B não tem escolha e deve aceitar tudo o que A enviar. Nesse sentido, A é um ditador; B não tem ação. Todo o jogo é anônimo, eliminando assim o medo de retaliação pós-jogo.

O equilíbrio deste jogo é óbvio: A deve ficar com tudo e não enviar nada para B. Se algo é enviado, acredita-se que isso se deve a algum senso de justiça ou ato de altruísmo por parte de A. Os resultados revelam que quase três quartos dos participantes deram algo ao segundo jogador. Forsythe et al. (1994, cit. em Wilson, 2011, p. 205) testou o mesmo jogo sob uma variedade de condições e descobriu que era impossível fazer com que todos os sujeitos mantivessem toda a sua dotação. Uma meta-análise de 129 artigos que usaram o *jogo do ditador* revela que os ditadores doam cerca de 28% de sua dotação (Engle 2010, cit. em Wilson, 2011, p. 205). Ao observar as variáveis que alteram o comportamento altruísta, Engle observa uma série de parâmetros experimentais que afetam o que é enviado no *jogo do ditador*: velhice, existir mais do que um destinatário e tornar o destinatário “merecedor” são preditores de valores positivos no envio ao destinatário. Aumentar a distância social, tomar decisões em grupo, repetir o jogo, passar para procedimentos de pleno desconhecimento entre os jogadores, usar populações de estudantes ou crianças, dar previamente um montante de dinheiro ao destinatário e fazer com que o ditador ganhe essa dotação são todos preditores de menores quantias enviadas ao destinatário.

Fowler e Kam (2007) descobriram com o *jogo do ditador* uma correlação entre enviar mais dinheiro e participar na política e outras formas de comportamento social, considerando que tal é uma evidência de que as preferências sociais são importantes para o comportamento político.

Quanto à *confiança*, um jogo experimental interessante é o *jogo da confiança* (“*trust game*”), que revela a presença de confiança no comportamento das pessoas.

Nesta experiência há novamente dois jogadores. Ambos recebem uma dotação equivalente e o jogador A tem o primeiro movimento. O jogador A pode decidir qual o montante da sua dotação que envia ao jogador B. O que quer que seja enviado é triplicado em valor pelo experimentador e dado a B. O jogador B então decide como dividir o valor triplicado que recebeu e a dotação inicial.

Como o *jogo do ultimato* e o *jogo do ditador*, este é um jogo de uma só jogada em que, uma vez tomada a decisão, os jogadores saem com seus ganhos. O equilíbrio é óbvio: o jogador B manterá sua dotação e o que lhe foi enviado (e triplicado). O jogador A, antecipando isso, recusar-se-á a enviar qualquer quantia no primeiro movimento. Se A confia que B é confiável, ambas as partes podem beneficiar-se. Esta experiência foi planejada por Berg et al. (1995, cit. em Wilson, 2011, ps. 205-206) e os seus resultados

revelam que poucos indivíduos nada distribuem da sua dotação inicial. Johnson e Mislin (2008, cit. em Wilson, 2011, p. 206) numa meta-análise sobre o *jogo da confiança* mostram que, em média, os confiantes enviam 50,8% de sua dotação (com base em 84 experiências). A confiança é recompensada (mal), pois 36,5% do que é enviado é devolvido (com base em 75 experiências). Ao contrário do que se espera segundo o modelo económico do comportamento racional, a confiança é difundida e recíproca. O conceito de confiança é central para a ciência política, pois questões de confiança atingem diretamente o cerne do relacionamento representativo nas democracias.

Em termos de *cooperação social*, ou seja, de contribuição voluntária para a ação coletiva, também as previsões do modelo de escolha racional não são confirmadas pelos resultados do *jogo dos bens públicos*, que demonstram que a cooperação social é frequente. Este jogo é uma versão do *dilema do prisioneiro*[8] para um elevado número de pessoas (n) que tomam uma decisão simultânea. Configura-se da seguinte forma:

Cada um dos participantes recebe uma dotação monetária inicial (moeda virtual) e escolhe afetá-la entre um bem privado e um bem público. A cada sujeito foram oferecidos dois investimentos possíveis, um em um bem privado e outro em um bem público. O investimento no bem privado dá um retorno de um para um a cada indivíduo, mas no global um retorno menor que o investimento no bem público (que é multiplicado pelo experimentador de forma superior) se todos contribuírem para o bem público. Todavia, o investimento em bem público é não-rival (porque todos os membros do grupo obtêm o mesmo benefício) e não-excludente (porque os sujeitos ainda que não contribuam para o investimento em bem público, se houver quem contribua, receberão o retorno que é distribuído igualmente por todos). Aos participantes foi pedido para escolherem uma alocação do seu dinheiro entre os investimentos.

Como o retorno social total é maior para o bem público do que para o bem privado, o resultado socialmente eficiente seria que todos contribuíssem plenamente para o bem público. No entanto, cada indivíduo tem um incentivo para manter todo o seu dinheiro, porque dedicando todo o dinheiro ao investimento em bem privado conseguirá o máximo retorno desse investimento e não será excluído do acesso ao retorno do bem público se os outros para ele contribuírem, maximizando assim o seu retorno total.

O jogo foi repetido em diversas rodadas e o nível de contribuições reais foi comparado com a previsão de equilíbrio de Nash (contribuições zero para o bem público) e o resultado socialmente eficiente (contribuições na totalidade para o bem público). Existem inúmeras variantes deste jogo (por exemplo, jogo único *versus* jogos repetidos, mecanismos compatíveis com incentivos, participantes experientes *versus* inexperientes, grupos pequenos *versus* grandes, sem comunicações *versus* possibilidade de comunicação entre os indivíduos). Ledyard (1995, cit. em Alm e Bourdeuax, 2014, p.14) concluiu que os resultados das várias experiências, embora muitas vezes contraditórios, sugerem que é frequente a ocorrência da contribuição para o bem público, às vezes em quantidades significativas, apesar das previsões padrão de *free-riding* [9]. Os resultados indicam

[8] O dilema do prisioneiro é um problema da chamada teoria dos jogos, onde estão envolvidas duas pessoas e é apresentada uma quantidade limitada de escolhas e de diferentes consequências para cada um, em que cada consequência afeta diretamente cada um os envolvidos. O jogo mostra que a escolha imediatamente racional acaba por não ser a melhor opção por não apresentar os melhores resultados.

[9] Um *free-rider* é alguém que quer que os outros paguem por um bem público (no qual não há possibilidade de rejeitar quem dele possa usufruir) e que planeia usufruir do mesmo (“andar à boleia dos outros”). Se muitas pessoas na sociedade atuarem como *free-riders*, o bem público pode nunca ser provisionado. O problema é que no âmbito da escolha individual, numa análise custo-benefício, ser *free-rider* é uma opção racional. Um exemplo interessante da aplicação dos problemas do *free-riding* à escolha coletiva foi desenvolvido por Olson (1965) no que se refere à constituição de grupos de pressão sobre os governos.

também a existência de diferenças significativas entre os indivíduos nas contribuições, sugerindo que são motivados por considerações diferentes. Concluiu-se que nas rodadas iniciais os participantes contribuem a meio caminho entre o nível socialmente eficiente e o nível zero, mas as contribuições diminuem com um maior número de rodadas, tendendo a estabilizar em níveis acima zero. As contribuições dependeram de fatores como a comunicação face a face, a possibilidade de visualizar fotos dos participantes (beleza, simpatia) e a divulgação das contribuições de outras pessoas.

Levine e Palfrey (2007, cit. em Wilson, 2011, p. 208) usaram uma variante do *jogo dos bens públicos* para compreender por que as pessoas votam quando votar é caro e o *free-riding* é compensador.

1.5. Desconto do tempo

A ciência econômica debruça-se sobre como as pessoas tratam os ganhos atuais *versus* ganhos de longo prazo, o que é fundamental para entender a poupança e o investimento. Segundo Wilson (2011), a maioria das pessoas (e todos os modelos econômicos) assumem que o valor presente é diferente do valor futuro. Os psicólogos e economistas documentaram muitos casos em que as pessoas fazem escolhas inconsistentes relativamente ao desconto do tempo. A natureza dessa inconsistência é expressa da seguinte maneira:

Suponha que um indivíduo possa escolher entre \$ 100 hoje e \$ 105 amanhã, e prefere os \$ 100 hoje. Em seguida, pode escolher entre \$ 100 dentro de seis meses e \$ 105 dentro de seis meses mais um dia, e prefere os \$ 105.

Isto constitui uma reversão de preferências inconsistente com a forma padrão de desconto exponencial. O resultado básico é que a maioria dos indivíduos gasta demais no início e não economiza o suficiente. Este comportamento explica porque os eleitores preferem soluções de curto prazo para os problemas e porque os políticos tendem a oferecer principalmente soluções de curto prazo nas suas campanhas políticas.

1.6. Ganhos e perdas

Kahneman e Tversky (1979, cit. em Wilson, 2011, p. 211) questionaram a sustentação da teoria racional de utilidade esperada. No seu estudo sobre a prospect theory[10] desenvolveram uma crítica poderosa à utilidade esperada (e algumas de suas variantes ponderadas), propondo uma função de utilidade na qual os indivíduos se apresentam mais propensos a correr riscos perante possibilidades de ganhos e evitam riscos em face de possibilidades de perdas. Dois problemas descritos abaixo, com base em Kahneman (2003, ps. 1455-1456), ilustram esta situação. Colocaram-se dois problemas a um conjunto de indivíduos (entrevistados). O problema 1 é o seguinte:

[10] Cfr. Kahneman (2003, p. 1454 e ss.).

Está disposto a aceitar este jogo em que tem 50% de probabilidade de ganhar \$ 150 e 50% de probabilidade de perder \$ 100? A sua escolha mudaria se a sua riqueza total fosse menor em \$ 100?

A evidência empírica mostra que a maior parte das pessoas rejeita um jogo com iguais probabilidades de ganhar e perder, a não ser que o ganho possível tenha pelo menos duas vezes a dimensão da possível perda (Tversky e Kahneman, 1992, cit. em Kahneman, 2003, p. 1456). A resposta à segunda questão é obviamente negativa.

Considere-se agora o problema 2, colocado aos mesmos indivíduos:

Qual é que escolheria: perder com certeza \$ 100 ou em alternativa uma probabilidade de 50% de ganhar \$ 50 e uma probabilidade de 50% de perder \$ 200? A sua resposta mudaria se a sua riqueza fosse superior em \$ 100?

No problema 2 os resultados revelam que a maioria dos entrevistados escolhe jogar em vez de perder com certeza \$ 100, ou seja, as preferências por busca de risco existem na maioria dos entrevistados. Quanto à segunda questão, a ideia de que uma maior riqueza em \$100 afetaria as preferências do entrevistado não se verifica.

A diferença entre a reação do entrevistado ao problema 1 e ao problema 2 é que os indivíduos passam de avessos ao risco (em face do problema 1) a propensos ao risco (em face do problema 2). A teoria da utilidade esperada não consegue explicar esta mudança. As preferências foram determinadas pelas atitudes em relação a perdas e a ganhos com base num ponto de referência e não nos resultados esperados.

1.7. Viés do status quo ou efeito de dotação

Um outro problema de não conformidade com o comportamento esperado segundo o modelo de escolha racional foi originalmente levantado por Knetsch e Sinden (1984, cit. em Wilson, 2011, p. 212) e tornado mais amplamente conhecido por Kahneman et al. (1990, cit. em Wilson, 2011, p. 212). Uma propriedade geral dos sistemas perceptivos é que são projetados para aumentar a acessibilidade a mudanças e a diferenças. A percepção depende da referência: os atributos percebidos de um estímulo focal refletem o contraste entre esse estímulo e um contexto de estímulos anteriores e simultâneos. O papel da estimulação prévia pode ser visto no domínio da temperatura.

Imergir a mão em água a 20°C dará uma sensação agradável de calor após uma imersão prolongada em água muito mais fria e de resfriamento agradável após uma imersão em água muito mais quente.

Do ponto de vista de quem estuda percepções, é bastante surpreendente que em análises económicas segundo o modelo de escolha racional a utilidade dos resultados da decisão seja determinada inteiramente pelo estado final de dotação e, portanto, seja independente de uma referência inicial. Esta desconformidade pode ser representada pela seguinte análise experimental:

Os participantes foram aleatoriamente designados para receber uma caneca de café ou não. Depois de manusear a caneca de café, os participantes foram questionados sobre quanto estavam dispostos a aceitar para se desfazer dela. Perguntou-se aos que não tinham uma caneca quanto estariam dispostos a pagar por uma.

O preço médio para os vendedores foi de \$ 5,75 e o preço médio para os compradores foi de \$ 2,25. A diferença poderia ser explicada pelo efeito riqueza, pelo que outra experiência foi realizada em que havia compradores, vendedores e “escolhedores”.

As duas funções anteriores eram as mesmas, enquanto os “escolhedores” faziam uma série de escolhas entre aceitar uma quantia específica de dinheiro ou aceitar a caneca.

Nessas condições, o preço médio para os vendedores foi de \$ 7,12, para os compradores de \$ 2,87 e para os “escolhedores” de \$ 3,12. A descoberta interessante é que os sujeitos supervalorizam o item que têm em mãos. Esse efeito de dotação persiste em muitos ambientes, fornecendo uma base para o velho ditado “mais vale um pássaro na mão do que dois a voar”. Com efeito, os indivíduos valorizam as coisas que possuem.

Em particular, a aversão às perdas traduz-se numa violação da teoria do consumidor que Thaler identificou e rotulou de *efeito dotação*: o preço de venda de bens de consumo é muito mais alto do que o preço de compra, muitas vezes com uma diferença multiplicada por um fator de 2 ou mais. O valor de um bem para um indivíduo parece ser maior quando o bem é visto como algo que pode ser perdido ou abandonado do que quando o mesmo bem é avaliado como um ganho potencial.

1.8. Irregularidades psicológicas

Existem também irregularidades psicológicas que podem desviar as escolhas daquelas que resultariam de um comportamento segundo o modelo de escolha racional. Exemplos de causas dessas irregularidades são o *excesso de confiança*, as *emoções* e o *estatuto*.

Relativamente ao *excesso de confiança*, Svenson (1980, cit. em Wilson, 2011, p. 214), por exemplo, relatou que 80% de todos os motoristas acreditam que a sua capacidade de conduzir está acima da média. Para a Economia Comportamental, a questão é se essa descoberta persiste diante de estruturas de mercado que deveriam eliminar o excesso de confiança. Parece haver muitas evidências de que os entrantes nos mercados confiam demais na sua probabilidade de sucesso e os investidores confiam demais na sua capacidade de ler o mercado. Camerer e Lavallo (1999, cit. in Wilson, 2011, p. 214) manipularam experimentalmente os retornos em diferentes mercados, tendo perguntado por questionário o motivo de os indivíduos escolherem entrar em cada mercado e, de seguida, usaram um questionário trivial para determinar o desempenho. O desempenho foi medido depois de as decisões de entrada terem sido tomadas. Como esperado, o excesso de confiança era muito frequente, com os sujeitos a entrar com mais frequência no mercado quando o desempenho se baseava nas suas próprias ações (em comparação com uma condição de atribuição aleatória). Numerosos outros estudos replicaram esta descoberta sobre o excesso de confiança nas aptidões próprias. O excesso de confiança pode levar a licitações excessivas em leilões e pode explicar a existência de muitos participantes no mercado. Em competições eleitorais, o excesso de confiança pode ser útil para explicar a razão de alguns candidatos persistirem em fazer

campanha mesmo quando não têm hipóteses de eleição. O mesmo mecanismo subjacente pode explicar as doações para uma causa perdida. O excesso de confiança também pode ajudar a explicar porque alguns líderes entram em conflitos que não podem vencer.

Quanto às *emoções*, Elster (1998, cit. em Wilson, 2011, p. 216) fornece uma importante pesquisa sobre como as emoções podem influenciar as decisões económicas. Em particular, aponta para o papel da inveja e da indignação na motivação de rejeições no *jogo do ultimato* e o lugar do amor, ódio, vingança e desprezo em vários outros cenários. Está bem estabelecido na Psicologia que certos tipos de emoção podem focar os indivíduos em objetivos e resultados estreitos. Xiao & Houser (2005, cit. em Wilson, 2011, p. 216) usaram o *jogo do ultimato* para determinar se fornecer aos sujeitos uma saída emocional muda o comportamento. Enquanto um grupo de controle de sujeitos jogou o *jogo de ultimato* padrão, os sujeitos de outro grupo tiveram a oportunidade de escrever uma mensagem ao proponente. Os resultados são claros a indicar que quando é dada a oportunidade ao recetor de expressar uma emoção, há menos ofertas baixas por parte do proponente.

Kahneman (2003) defende que a utilidade não pode ser separada da emoção e as emoções são desencadeadas por mudanças. Uma teoria da escolha que ignora completamente sentimentos como a dor das perdas e o arrependimento dos erros não é apenas descritivamente irreal, mas também leva a prescrições que não maximizam a utilidade dos resultados.

Em relação ao *estatuto*, a Psicologia indica que os seres humanos frequentemente olham para os outros para decidir quem imitar ou seguir. Não se trata de uma decisão aleatória, mas muitas vezes está associada ao estatuto social. O estatuto de uma pessoa é uma classificação numa hierarquia que é socialmente reconhecida e normalmente traz consigo a expectativa de direito a certos recursos. O estatuto não deveria ser relevante para as decisões económicas, mas existe evidência de que realmente é importante. Ball et al. (2001, cit. em Wilson, 2011, p. 217) realizaram um estudo experimental para testar o efeito do estatuto nas decisões económicas. Usaram uma configuração de mercado especial de *box design* no qual há uma sobreposição vertical na oferta e na procura que garante que haja preços de equilíbrio múltiplos.

Neste mercado todos os vendedores têm o mesmo custo por unidade do bem e todos os compradores possuem o mesmo preço de reserva por uma unidade do bem (valor máximo que estão dispostos a pagar por uma unidade do bem). O bem foi objeto de leilão, tendo sido distribuída uma folha a cada participante em que consta o preço de reserva e o custo, consoante o papel que assumam no mercado, compradores ou vendedores. Nenhum participante conhece os valores de custo ou preço de reserva atribuídos aos outros participantes. Um número igual de unidades é procurado e fornecido, o que leva a uma sobreposição vertical nas curvas de procura e oferta. Instituiu-se um leilão oral duplo (compradores e vendedores indicam as suas propostas oralmente) que empurra o mercado para um preço uniforme. O equilíbrio (preço de mercado) pode estar em qualquer lugar entre o custo dos vendedores e o valor de reserva dos compradores. O estatuto neste estudo experimental foi concedido aleatoriamente. Antes de iniciar a experiência, metade do grupo recebeu uma estrela dourada e os que não a receberam foram instruídos a aplaudir aqueles que a receberam. Numa das rondas, todos os que tinham estrelas douradas (o grupo de estatuto elevado) foram designados como compradores, o que todos sabiam. Noutra ronda, os que tinham estrelas douradas foram designados como vendedores.

Os autores descobriram que quando os compradores têm estatuto mais elevado, o preço de mercado é menor do que quando os vendedores têm estatuto mais elevado. Em média, jogadores de elevado estatuto ganham 11,4% a mais. Os mercados não deveriam responder ao estatuto, mas respondem. Fica a questão: por que é que as pessoas estão atentas ao estatuto: por imitação ou por deferência? O estatuto é um sinal e é importante perceber como esse sinal é enviado e lido. De alguma forma, ter estatuto leva os outros a responder de maneiras previsíveis.

Segundo Wilson (2011) a influência de irregularidades psicológicas nos mercados levanta algumas questões: são esses comportamentos hereditários e de transmissão genética? Inscrevem-se no domínio dos traços de personalidade? Se sim, estes elementos serão úteis para estudar o comportamento económico e devem ser incorporados nos estudos económicos.

Gofen, Moseley, Thomann e Weaver (2021, ps. 638-639) resumiram os vieses cognitivos que têm sido evidenciados na literatura da Economia Comportamental. Estes autores indicaram os tipos de comportamento e os mecanismos causais e efeitos (quadro 1).

QUADRO 1 - Vieses comportamentais

| Comportamento | Mecanismos causais e efeitos |
|-------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Aversão às perdas | Indivíduos sobrevalorizam perdas em relação a ganhos comparáveis e tendem a ser avessos ao risco, exceto quando estão no “domínio das perdas”, onde alguma perda é inevitável. |
| Efeitos de dotação | Os indivíduos valorizam as coisas que já possuem em relação a alternativas potenciais. |
| Desconsideração do custo de oportunidade | Falta de atenção aos retornos de alternativas que não são explicitamente apresentadas ou destacadas. |
| Comportamento guiado por heurística | Raciocínio causal simplificado que reduz custos e esforço para tomar uma decisão. |
| Efeitos de ancoragem (<i>status quo</i>) e enquadramento | Vieses cognitivos que influenciam a tomada de decisão com base na magnitude inicial (ancoragem) ou atributos positivos ou negativos (enquadramento) associados a uma opção. |
| Dissonância cognitiva, viés de confirmação e raciocínio motivado | Stress psicológico resultante de manter mentiras contraditórias, que os indivíduos procuram resolver em parte, buscando e dando maior credibilidade a informações que confirmam as suas crenças mais profundamente arraigadas e altamente valorizadas. |
| Preferências temporais inconsistentes e miopia | Os indivíduos valorizam mais os retornos positivos e negativos do presente do que os que acontecem no futuro, especialmente num futuro distante. |
| Procrastinação | Atrasos em ações custosas ou difíceis resultantes do viés pelo presente. |
| Comportamentos habituais | Comportamento que se repete porque é percebido como fácil e confortável, geralmente como resultado da repetição. |
| Fatalismo | Crença de que as ações de um indivíduo não terão um impacto substancial nos resultados de modo a afetar positivamente o seu bem-estar. |
| Satisfatório | Os indivíduos contentam-se com soluções que produzem resultados satisfatórios, em vez de continuar a procurar soluções ótimas. |
| Pensamento grupal na tomada de decisão | Consideração e ponderação insuficientes de alternativas para manter a coesão ou unanimidade do grupo. |
| Seguimento de normas descritivas | Os indivíduos seguem o padrão predominante de comportamento em vez do que acreditam ser o comportamento eticamente adequado. |
| Estereótipos | Percepções relativamente fixas e excessivamente generalizadas de uma classe de pessoas que condicionam todas as pessoas desse grupo. |
| Efeitos de fadiga | Aumento do stress e redução do cumprimento das obrigações políticas em resultado da exposição prolongada a um conjunto de consequências adversas. |
| Efeitos de contágio | Tendência dos indivíduos para copiar o comportamento dos outros, especialmente aqueles com quem têm laços estreitos. |
| Comportamento de resistência | Recusa em cumprir uma política devido a oposição à autoridade que a impõe. |

A lista apresentada não é exaustiva, mas apresenta os vieses mais referidos na literatura da Economia Comportamental. Madrian (2014), com base em Congdon et al. (2011, cit. em Madrian, 2014, p. 664), aglomera os vieses cognitivos referidos em três categorias: *otimização imperfeita*, *autocontrole limitado*, *preferências anômalas*.

De acordo com o autor, a *otimização imperfeita* ocorre porque as pessoas têm uma capacidade de atenção limitada e não conseguem focar-se em toda a informação relevante para todas as decisões que têm de tomar. Têm limites na sua capacidade computacional, o que as leva a aplicar heurística simplificativa ou a intuição que não exigem esforço (sistema 1) a problemas de escolha complicados.

O *autocontrole limitado* manifesta-se na discrepância entre as intenções e o comportamento, ou seja, planeia-se fazer algo e acaba-se fazendo algo diferente. Os indivíduos procrastinam, as suas escolhas dependem do seu estado emocional e pequenas barreiras tornam-se de facto graves entraves à ação.

Por fim, como mencionado atrás, as *preferências* dos indivíduos dependem muitas vezes dos contextos em que vivem, daí que tenham um viés a favor do *status quo*. As suas escolhas são também sensíveis à forma como as decisões são enquadradas e avaliam os resultados não em termos absolutos, mas relativamente a pontos de referência endógenos. Além disso, as preferências dos indivíduos incorporam os interesses dos outros. As pessoas preocupam-se com os outros, em especial com os que pensam da mesma maneira, aderem a normas sociais e dão relevância à justiça distributiva. Em acréscimo, têm um viés pelo presente, ou seja, uma tendência para sobrepesar menos o futuro em relação aos resultados imediatos. Isso pode levar a decisões no momento presente que reduzem o bem-estar futuro e que depois causam arrependimento. As pessoas são também mais sensíveis a perdas do que a ganhos de igual magnitude e os ganhos e as perdas são avaliados relativamente a um ponto de referência endogenamente escolhido (Kahneman e Tversky, 1979, cit. in Madrian, 2014, p. 676).

Uma consequência natural destes vieses é a possibilidade de afetarem os comportamentos, influenciando a forma como as pessoas fazem as escolhas.

2. ECONOMIA COMPORTAMENTAL E INTERVENÇÃO DO ESTADO

2.1. Irracionalidades e correção de falhas do mercado

A Economia Comportamental quando aplicada ao papel do Estado na economia abre novas justificações para a intervenção governamental nos mercados, para além das tradicionais falhas do mercado (bens públicos, externalidades, injustiça distributiva, ciclos económicos). Sempre que as pessoas devido a vieses cognitivos não tomam decisões ótimas em mercados que de outro modo funcionariam sem falhas, poderá haver ganhos de bem-estar com a intervenção do Estado, se esta ajudar a melhorar as escolhas dos indivíduos. A governação pode corrigir os efeitos dos vieses cognitivos individuais e guiar (*nudge*) a tomada de decisão de forma a melhorar o bem-estar coletivo. O estudo da intervenção estatal numa sociedade onde o comportamento individual é afetado por vieses cognitivos é comumente designado de *Behavioral Public Economics*. Na sua formulação mais tradicional assume que o Estado é benevolente e onisciente (na esfera

do Estado não há vieses cognitivos; estes apenas existem na esfera do mercado) e, face à abordagem tradicional racional (*Public Finance*), admite a existência de uma falha de mercado comportamental que advém da influência dos vieses cognitivos nas escolhas de mercado. Esta perspetiva dedica-se em grande parte a propor incentivos para guiar os indivíduos, de modo a que mudem o comportamento no mercado na presença de falhas de decisão racional. A literatura existente tem demonstrado que os incentivos têm um maior impacto na mudança de comportamento quando são formulados de forma simples, ligados a resultados controláveis e quando reforçam aquilo que os indivíduos já querem fazer.

No que se refere aos bens públicos, a Economia Comportamental dá novas orientações para a intervenção governamental, mostrando que o *free-riding* pode não ter um impacto tão grande como é esperado no modelo de atuação racional, como se viu pelos resultados do *jogo dos bens públicos*. De facto, há imensos exemplos da vida corrente em que as pessoas contribuem voluntariamente com dinheiro para a provisão de bens públicos (trabalho voluntário, doações de caridade, etc.)

A consideração de que os políticos podem implementar políticas para ajudar os eleitores a fazer escolhas melhores, como foi sugerido, levanta a questão do *paternalismo*, mas geralmente é fundamentada na ideia de que os decisores políticos estão focados no que acreditam ser o melhor resultado para os eleitores (intervenção benevolente do Estado).[11] Todavia, Lucas e Tasić (2015) têm objeções a essa perspetiva. As propostas dos políticos podem ser vistas como não democráticas e paternalistas.

Uma solução sugerida para minimizar a interferência com a liberdade dos indivíduos seria a elaboração de políticas orientadoras do comportamento (*nudges*), mas não obrigatórias. Por exemplo, uma das irracionalidades identificada por Thaler e Benartzi (2004, cit. em Schnellenbach e Schubert, 2015, p. 411) é o facto de as pessoas pouparem pouco e arrependem-se quando chegam à idade da reforma. Estes autores propõem um esquema que leve os indivíduos ao longo da sua vida de trabalho a não receberem imediatamente a totalidade dos salários, mas uma parte ser direcionada para um sistema de capitalização que lhes permita ter uma reserva para a velhice. Se o sistema for optativo, acabará por não ser paternalista e ao mesmo tempo sensibiliza os indivíduos para que evitem uma irracionalidade comportamental. Mesmo assim, há autores que consideram que um esquema destes implica manipulação.

Outra solução poderia ser os políticos delegarem as decisões em agências governamentais especializadas (*peritos*) que usem o seu conhecimento para restringir as irracionalidades dos políticos. Obrigar estas agências a realizar análises custo-benefício para justificar as suas propostas poderia ajudar a uma escolha mais otimizada. Viscusi e Gayer (2015) sugerem que as agências governamentais podem ser adequadas para fazer avaliações de risco mais precisas se tiverem informações adicionais e imparciais sobre os riscos, que o público em geral não tem. Os burocratas do governo, que possuem um envolvimento profissional em áreas de risco específicas, estão mais preparados para tomar boas decisões, porque obtiveram informações sobre os riscos envolvidos e compreendem-nas melhor do que o cidadão comum. As agências governamentais têm a experiência e equipas com competências para se manterem bem informadas sobre a evolução das evidências científicas em relação ao risco, confiando mais no pensamento do sistema 2 ao avaliar esses riscos. Todavia, Lucas e Tasić (2015) advertem que transferir o poder para a burocracia também acarreta problemas. Primeiro, é improvável que os *peritos* tenham o controlo total, pois enfrentam restrições políticas. Os burocratas de alto nível, em particular, são selecionados e geralmente responsabilizados por políticos, que estão sujeitos a vieses comportamentais. Em segundo lugar, mesmo que os burocratas tenham o

[11] Assim se justificará, por exemplo, a tributação do tabaco, do álcool e também a legislação de proteção dos consumidores, ou de proibição do uso de drogas, que pretendem “salvar as pessoas” da sua própria irracionalidade.

poder de agir de forma independente, podem abusar dele, com motivações como a proteção dos seus empregos e salários, melhorar a sua reputação, maximizar o seu orçamento e aumentar o poder das suas agências ou promover a agenda de grupos de interesse que os pressionam.[12] Porém, a introdução de salvaguardas processuais, como a discussão prévia e pública da regulamentação proposta e a revisão judicial das decisões da agência serão meios para reduzir a influência da irracionalidade na tomada de decisões burocráticas.

2.2. Irracionalidades no “mercado político”

Schnellenbach e Schubert (2015) indicam que para explicar o comportamento individual na política devem ser usados os mesmos pressupostos que são usados para explicar o comportamento no mercado. Se se assume que os vieses comportamentais afetam os indivíduos no mercado, o mesmo deve ser pressuposto para os decisores políticos.

Thomas (2019) ressalva que a possibilidade de manipulação pelos *peritos*, a captura dos votantes com base na sua ignorância, o exercício de más políticas devido a desvios à racionalidade motivados, por exemplo, pela fixação no *status quo*, ou por um dado enquadramento, ou pela subordinação ao pensamento grupal, podem tornar a intervenção estatal altamente prejudicial para o bem-estar social. Ou seja, as irracionalidades dos indivíduos na esfera privada (consumidores[13]) podem ser alavancadas pela atuação dos políticos em favor do interesse próprio ou dos interesses dos grupos de pressão, mas agora com uma amplitude maior por via dos seus próprios vieses comportamentais.[14]

Se os participantes no mercado cometem erros sistemáticos do ponto de vista da escolha racional e sofrem de várias limitações cognitivas, porque não acontecerá o mesmo aos decisores políticos? A abordagem *Behavioral Public Choice*[15] contempla tal possibilidade, constituindo-se como uma análise económica do comportamento na arena política, com grande influência da Psicologia. Para Lucas e Tasić (2015) esta perspetiva define-se como o estudo da irracionalidade dos atores políticos, incluindo votantes (procura no “mercado político”) e decisores políticos e burocratas (oferta no “mercado político”). Destarte, o foco desta abordagem fixa-se nas falhas do Estado, incluindo falhas de racionalidade do Estado. Deste modo, os resultados da Economia Comportamental são estendidos para a esfera da atuação do Estado, também do lado da oferta do “mercado político”. Isto significa que muitos dos vieses listados no quadro 1 não são apenas experienciados pelos indivíduos no mercado, mas também pelas pessoas como eleitores e como decisores políticos e burocratas.

Para Viscusi e Gayer (2015) é uma questão fundamental perceber se os indivíduos como decisores privados atuando no mercado são mais ou menos propensos a vieses comportamentais do que os decisores políticos que regulam a economia, quer o façam através de criação de legislação, quer através de políticas que guiem e orientem (*nudge*) os indivíduos a escolher soluções melhores do ponto de vista do bem-estar social. Estes autores consideram que há duas razões principais para que remédios regulatórios de correção de falha de mercado não conduzam ao ótimo. A primeira é que os reguladores não são imunes aos vieses comportamentais. A segunda é que os decisores políticos estão

[12] Cfr. Niskanen (1971) sobre os problemas da burocracia na escolha pública.

[13] Que também são eleitores.

[14] Seria, por exemplo, o caso de o decisor político querer ver aprovada uma dada proposta ideológica e conseguir formulá-la de modo que a sua não aprovação induza um forte sentimento de perda nas pessoas, aproveitando o viés do sobrepeso dado às possibilidades de perda.

[15] Ou *Behavioral New Political Economy*.

sujeitos ao interesse próprio e podem aproveitar-se das fragilidades dos vieses comportamentais dos eleitores para obterem mais poder político ou para favorecer os interesses privados de grupos de pressão em detrimento do interesse público.

Lucas e Tasić (2015) explicam que as pessoas têm menos incentivo para se comportar racionalmente na qualidade de atores políticos do que na qualidade de atores no mercado. As eleições raramente são decididas por um único voto, pelo que os eleitores têm poucos motivos para levá-las a sério. Além disso, os eleitores, políticos e burocratas que participam no processo político sabem que os custos e benefícios das suas decisões recaem em grande parte sobre os outros. Assim, têm menos em jogo do que os consumidores, investidores e outros participantes no mercado que tomam decisões que os afetam primordialmente. Também Viscusi e Gayer (2015) aderem a estes argumentos. Acrescentam que os decisores privados têm incentivos mais fortes para adquirir informação, gastando tempo e dinheiro para superar vieses comportamentais, uma vez que os custos pessoais para um cidadão que toma uma má decisão no mercado são maiores do que os custos pessoais para o regulador quando formula uma má política. Além disso, se uma política tem custos altos, mas difusos, e benefícios baixos, mas concentrados[16], os incentivos mais fortes de poucos podem ter maior influência do que as preferências de muitos, possivelmente levando a políticas ineficientes. Esta tendência sugere que as políticas governamentais destinadas a lidar com a manipulação deliberada da arquitetura de escolha que ocorre no mercado também são propensas à manipulação deliberada pelos reguladores, de uma forma que leva a resultados abaixo do ótimo.

Considerando que os políticos têm poucos incentivos para se comportar racionalmente, a irracionalidade será comum na política, o que pode ter um efeito negativo na produção de legislação.[17] De facto, as falhas de racionalidade levam a que frequentemente quer os votantes quer os decisores políticos ignorem os custos e benefícios das políticas, focando-se em fatores que são irrelevantes para a análise racional.[18] Mesmo quando os atores políticos consideram os custos e benefícios erram sistematicamente ao calculá-los. Vários casos de irracionalidade identificados na literatura são exemplos de um fenómeno mais geral que os psicólogos denominam de *ilusão de foco*. Muitas vezes as pessoas falham ao não considerar todos os aspetos relevantes de um problema específico, aceitando passivamente o enquadramento ou a caracterização do problema que lhes é fornecido. Restringem os seus pensamentos a elementos situacionais salientes, especialmente a informações que são apresentadas explicitamente, ignorando informações relevantes que permanecem implícitas e, portanto, *fora da tela*.

Madrian (2014) refere que a forma como os políticos arquitetam a escolha perante os votantes influencia a forma como avaliam os custos e os benefícios. Isso pode ser verificado na literatura sobre os efeitos da ordenação de alternativas em que, por exemplo, a ordem de apresentação das propostas ou a ordem dos candidatos no boletim de voto dá ao nome do primeiro candidato alguma vantagem face aos outros. Os resultados indicam que estes efeitos são relevantes na escolha, quando na ótica da racionalidade não deveriam ser. Uma outra situação de interferências de fatores tidos como irrelevantes na escolha racional é a constatação de que as pessoas se preocupam não apenas com seu o próprio comportamento, mas também o avaliam num contexto social, ou seja, em termos do que os outros ao seu redor fazem e a forma como julgam as suas escolhas. Por exemplo, Gerber e Rogers (2009, cit. em Madrian, 2014, p. 678)

[16] Como no caso de uma política de liberalização do comércio que melhora os benefícios líquidos, mas o faz providenciando pequenos benefícios a muitos consumidores enquanto os custos estão concentrados em alguns produtores.

[17] Ou de forma mais abrangente, no desenvolvimento do Direito.

[18] Como por exemplo, motivações ideológicas, a necessidade de tomar medidas após um evento traumático com forte incidência psicológica na comunidade, excesso de confiança, pressões grupais, etc.

mostram que a afluência às urnas é maior quando os indivíduos são levados a acreditar que a afluência esperada será alta em vez de baixa.

Retomando a análise atrás mencionada dos sistemas mentais, sistema 1 e sistema 2, os vieses que levam a um comportamento diferente do esperado do ponto de vista racional normalmente resultam de ações dominadas pelos *impulsos livres* do sistema 1, em vez do *eu consciente e racional* do sistema 2. Tendo isso em conta, a defesa de políticas de paternalismo assenta na crença de que os tecnocratas do governo (*peritos*) são, por natureza, formação e especialidade, mais dispostos ao pensamento segundo o sistema 2 e podem, portanto, projetar políticas que superam os problemas causados pelos impulsos do sistema 1. Porém, alguns críticos afirmam que a especialização em demasia dos decisores e burocratas lhes causará um excesso de confiança motivado pela ilusão de profundidade do seu conhecimento, acabando por ter uma compreensão limitada e tendenciosa em comparação com uma abordagem mais aberta. Deste modo, as políticas do governo para guiar (e eventualmente limitar) a escolha individual reduzirão a autonomia, a dignidade e a motivação dos indivíduos.

Para Thomas (2019) se os *peritos* são tendenciosos provavelmente substituem as decisões dos participantes no mercado pelos seus próprios vieses na política, em vez de decidir a partir de uma posição de melhor conhecimento, o que é um tipo de manipulação. Confiar fortemente no julgamento de *peritos* introduz o potencial para erros mais sistemáticos, e como a imparcialidade é assumida implicitamente, obscurece o reconhecimento explícito de erros de julgamento. Enfim, se os decisores políticos têm limitações cognitivas semelhantes às dos participantes no mercado, essas limitações impedem a sua capacidade de ajustar o comportamento dos atores no mercado. Além disso, dar maior poder aos *peritos*, que geralmente são membros da elite económica, influenciará ainda mais o processo político a favor das preferências da elite. Quando os *peritos* decidem por todos, o custo do erro aumenta e os benefícios do *lobbying* para influenciar as políticas também crescem. Existe um forte risco de *captura cognitiva* de *peritos* por grupos de interesse. Daqui emana a questão de saber se os decisores políticos têm menos limitações cognitivas do que os participantes comuns no mercado. As evidências existentes sugerem que os *peritos* são menos propensos a cometer erros do que os participantes no mercado apenas na faixa estreita da sua especialização. Como a política é complexa, é improvável que tenham todo o conhecimento necessário para melhorar os resultados do mercado. De acordo com Schnellenbach e Schubert (2015), os políticos e burocratas em vez de avaliar cuidadosamente todas as alternativas possíveis, normalmente usam heurísticas e seguem regras práticas, pois na política as regras de ouro tendem a estar relacionadas com ideologias estáveis, que podem não oferecer uma orientação muito precisa para resolver os problemas. Lucas e Tasić (2014) lembram que a pressão da seleção democrática favorece os políticos que compartilham os mesmos preconceitos que os eleitores. Não apenas a sua mensagem ressoará, mas parecerão mais genuínos do que políticos racionais e bem informados que reconhecem políticas *más*, mas fingem o contrário para serem eleitos. Da mesma forma que aos eleitores, os vieses e heurísticas levam os atores políticos a apoiar e a adotar políticas e leis que divergem das que resultariam de uma atuação racional. Por isso, Viscusi e Gayer (2015) postulam que, dado que a formulação de políticas governamentais não é imune a falhas comportamentais, a ação política deve ser cautelosa. Desaconselha-se a incorporação dos conhecimentos da Economia Comportamental de uma forma que menospreze os méritos da escolha individual. Em vez de assumir que qualquer classe de anomalias comportamentais constitui uma justificação suficiente para o Estado intervir, as agências governamentais deverão avaliar a prevalência empírica e a magnitude das falhas comportamentais, já que elas não estão ausentes do contexto político. Se houver

anomalias aparentes, é importante saber se esses vieses decorrem de diferenças legítimas nas preferências ou se são de facto erros que, se corrigidos, aumentarão o bem-estar. Assim, na formulação da intervenção estatal é desejável um reconhecimento das diferenças legítimas nas preferências do consumidor que podem dar a ilusão de supostas falhas comportamentais. Os decisores políticos e burocratas também devem reconhecer as suas falhas comportamentais que provavelmente serão incorporadas nas suas respostas políticas.

Em suma, qualquer revisão crítica das falhas comportamentais no mercado deve ser acompanhada por uma avaliação comparável das falhas dos agentes do governo.

Súmula Conclusiva

Este trabalho abordou o problema dos desvios relativamente à escolha racional (*irracionalidades*) motivados por vieses cognitivos. Descreveram-se sucintamente algumas críticas ao formalismo do modelo de escolha racional e os contributos da Psicologia para uma explicação mais abrangente do comportamento humano. Apresentaram-se diversos tipos de vieses cognitivos, estudados com base em métodos experimentais, que revelam que as pessoas frequentemente não se comportam da forma preconizada pelo modelo de escolha racional.

A abordagem comportamental da economia tem consequências na intervenção do Estado, pois haverá novas falhas de mercado que deverão ser corrigidas, designadamente as que se traduzem em escolhas não ótimas motivadas por vieses comportamentais. Ao nível da intervenção do Estado distinguiram-se duas abordagens que diferem na forma como configuram a intervenção do Estado. Por um lado, a abordagem mais tradicional, baseada na *Public Finance* que se preocupa essencialmente com as irracionalidades existentes no mercado e com a necessidade de o Estado intervir para guiar os indivíduos para o ótimo. Por outro lado, uma evolução da *Public Choice* que incorpora a possibilidade de vieses cognitivos tanto do lado dos consumidores (eleitores) como dos decisores políticos e burocratas, focando-se nas consequências da *adição* das irracionalidades dos políticos às irracionalidades dos indivíduos no mercado, apontando para uma maior limitação e escrutínio do poder dos decisores políticos através de contrabalanço institucional, quer por via de regulação constitucional, quer por atuação independente por parte do poder judicial. Continua em curso a discussão sobre qual o grau de *paternalismo* admissível por parte da ação do Estado para correção das irracionalidades motivadas por vieses cognitivos.

A interdisciplinaridade e a expansão do objeto de estudo da ciência económica, em particular na área da intervenção do Estado, acabou por contribuir para uma maior coerência entre a vertente teórica e a vertente empírica e aproximar a ciência económica da realidade sobre a qual se debruça. Apesar disso, ainda há um longo caminho a percorrer para entender o comportamento dos indivíduos, a formulação de políticas e sobretudo para orientar a configuração dos processos de escolha pública, de modo a que a democracia seja sustentável e fonte de elevado bem-estar social.

Referências Bibliográficas

- Angner, E. & Loewenstein, George.** (2007). Behavioral Economics. *Handbook of the Philosophy of Science: Philosophy of Economic*, Uskali Mäki ed., Amsterdam: Elsevier, 641-690, disponível em: <https://ssrn.com/abstract=957148> (último acesso em 17/03/2023).
- Alm, J. & Bourdeaux, C.J.** (2014). *Applying Behavioral Economics to the public sector*. Tulane Economics Working Paper Series, Department of Economics, disponível em: <http://repec.tulane.edu/RePEc/pdf/tul1405.pdf> (último acesso em 06/03/2023).
- Alm, J. & Sheffrin, S.** (2017). Using Behavioral Economics in Public Economics. *Public Finance Review*, 45(1), 4 – 9.
- Congleton, R. D.** (2022). Behavioral economics and the Virginia school of political economy: Overlaps and complementarities. *Public Choice*, 191(3-4), 387-404.
- Dollery, B. E., & Worthington, A. C.** (1996). The empirical analysis of fiscal illusion. *Journal of Economic Surveys*, 10(3), 261-297.
- Fowler, J. H., & Kam, C. D.** (2007). Beyond the self: Social identity, altruism, and political participation. *The Journal of politics*, 69(3), 813-827.
- Gofen, A., Moseley, A., Thomann, E., & Kent Weaver, R.** (2021). Behavioural governance in the policy process: introduction to the special issue. *Journal of European Public Policy*, 28(5), 633-657.
- Kahneman, D.** (2003). Maps of bounded rationality: Psychology for behavioral economics. *American economic review*, 93(5), 1449-1475.
- Lucas Jr, G. M., & Taic, S.** (2015). Behavioral public choice and the law. *W. Va. L. Rev.*, 118(1), 199-266.
- Madrian, B. C.** (2014). Applying insights from behavioral economics to policy design. *Annu. Rev. Econ.*, 6(1), 663-688.
- Niskanen, J.** (2017). *Bureaucracy and representative government*. Routledge.
- Olson Jr, M.** (1971). *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups, with a new preface and appendix*, Harvard Economic Studies CXXIV. Harvard University Press.
- Riedl, A.** (2010). Behavioral and experimental economics do inform public policy. *FinanzArchiv/Public Finance Analysis*, 66(1), 65-95.
- Schnellenbach, J., & Schubert, C.** (2014). Behavioral public choice: A survey. *European Journal of Political Economy*, 40(Part B), 395-417.
- Thaler, R.** (1980). Toward a positive theory of consumer choice. *Journal of economic behavior & organization*, 1(1), 39-60.
- Thomas, M. D.** (2019). Reapplying behavioral symmetry: public choice and choice architecture. *Public Choice*, 180, 11-25.
- Tversky, A. & Kahneman, D.** (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science*, 185(4157), 1124-1131.
- Viscusi, W. K., & Gayer, T.** (2015). Behavioral public choice: The behavioral paradox of government policy. *Harv. JL & Pub. Pol'y*, 38(3), 973-1008.
- Wilson, R. K.** (2011). The contribution of behavioral economics to political science. *Annual Review of Political Science*, 14(1), 201-223.

Sobre o Autor

José Neves Cruz



José N. Cruz é Professor Associado da Faculdade de Direito da Universidade do Porto (FDUP), doutorou-se em Ciências Económicas e desenvolve investigação no Centro de Investigação Jurídica (CIJ) da FDUP e na Escola de Criminologia da FDUP. Participa na “network” European Working Group on Organisational Crime (EUROC) e é membro da European Society of Criminology. Publicou monografias e artigos científicos nos domínios da economia pública, do empreendedorismo, da criminalidade económica e financeira e da ética académica.

Sobre os CIJ-RP

(CIJ Research Papers / Cadernos de Investigação do CIJ)

Os CIJ-RP são uma série de publicações disponibilizadas em linha que dão a conhecer à comunidade a reflexão desenvolvida no âmbito de projetos de investigação, em comunicações e outras atividades científicas, académicas e de formação, da autoria de investigadores do CIJ, de investigadores visitantes e convidados, bem como estudantes de doutoramento e de mestrado da FDUP. Os CIJ-RP são o testemunho do compromisso com o objetivo da ciência aberta, ao serviço da sociedade. As línguas de publicação são o português e o inglês, podendo excepcionalmente a publicação ocorrer em outra língua.

Sobre o CIJ

O Centro de Investigação Jurídica (CIJ) é uma Unidade de Investigação e Desenvolvimento integrada na Faculdade de Direito da Universidade do Porto (FDUP).

Ramifica a sua investigação em duas linhas: (1) Direito, Empresa & Mercado, que enquadra estudos de Direito do Trabalho, Direito Empresarial, Direito Social e Direitos do Consumidor, sobre Responsabilidade Civil e Profissional e sobre Direito Fiscal, e (2) Direito, Pessoa & Poder, que engloba estudos relacionados com a emergência de novos direitos ou novos objetos para o Direito, estudos de políticas públicas e regulação, sobre liberdade religiosa, sobre a Europa no contexto internacional e nacional, sobre Direito Administrativo e sobre relações patrimoniais familiares e sucessórias.

