

PATERNALISMO LIBERTÁRIO OU CAMINHO PARA SERVIDÃO? UMA BREVE ANÁLISE SOBRE A ARQUITETURA DA ESCOLHA DE RICHARD THALER E CASS SUNSTEIN

*Luís Felipe Junqueira de Andrade¹
Roberta Muramatsu²*

Resumo: O presente artigo busca analisar o Paternalismo Libertário proposto por Thaler e Sunstein (2003), a fim de sugerir que o próprio termo é contraditório e que políticas públicas inspiradas nele tem causado consequências imprevisíveis. A metodologia utilizada foi a revisão bibliográfica de autores da economia comportamental e outros que apresentaram uma visão crítica ao Paternalismo Libertário.

Palavras-chave: economia comportamental; paternalismo libertário; racionalidade; vieses cognitivos; políticas públicas.

INTRODUÇÃO

Paternalismo libertário é um termo criado pelo economista comportamental Richard Thaler (2019) e pelo professor de Direito Cass Sunstein, que ampliaram e detalharam o termo e suas implicações em um artigo acadêmico (SUNSTEIN; THALER, 2003), com fundamento na abordagem da economia comportamental, que afirma que os indivíduos possuem racionalidade limitada, problemas de autocontrole, excesso de confiança, entre outros vieses que podem impactar negativamente a qualidade das decisões individuais.

Inicialmente, Thaler e Sunstein se perguntam se é possível evitar algum tipo de paternalismo; e, se não for, se é possível conceber um paternalismo com o mínimo de custo à liberdade de escolha individual e que possa direcionar o indivíduo para escolhas maximizadoras do bem-estar.

Será que existem formas de facilitar às pessoas a tomar aquilo que consideram uma boa decisão, tanto a priori quanto a posteriori, sem forçar ninguém a nada explicitamente? Em outras palavras, o que podemos conseguir nos limitando a um paternalismo libertário? (THALER, p. 336, 2019)

Para responder a essas questões, Thaler e Sunstein analisam a escolha de indivíduos em diversos estudos empíricos, os quais demonstram que as pessoas nem sempre consideram todos os custos e benefícios no momento da escolha, sendo fortemente influenciadas pelo contexto, regras-padrões e outros vieses comportamentais.

Seria, então, possível que o arquiteto da escolha, por exemplo, uma empresa privada ou o governo, elaborasse regras pouco custosas e capazes de conduzir indivíduos a suas melhores escolhas?

Na arquitetura das escolhas, Thaler e Sunstein (2019) chamam as intervenções sutis que neutralizem vieses cognitivos e que empurram o indivíduo para a escolha que teriam se fossem plenamente racionais de *nudge*. Afinal, não existe o *Homo Economicus* da teoria neoclássica, mas sim o *Homo Sapiens* que comete erros com frequência e toma

¹ Aluno do programa de Mestrado Profissional em Economia e Mercados da UPM

² Professora do programa de Mestrado Profissional em Economia e Mercados da UPM e pesquisadora do Centro Mackenzie de Liberdade Econômica

decisões equivocadas. Então, como ser contra os *nudges* que ajudam os humanos a fugir de erros e prejuízos? Como ser contrário a políticas públicas que ajudam as pessoas a alcançarem seus objetivos, com um custo mínimo para a autonomia e liberdade porque preservam todas as alternativas de escolha? (SUNSTEIN; THALER, 2003)

Quando empresas privadas utilizam esses *nudges* para influenciar a escolha do consumidor, entendemos que se trata de ação voluntária. O consumidor adere aos serviços ou produtos de uma determinada empresa se assim o desejar. Ele pode sair a qualquer momento dessa relação contratual, seja encerrando um serviço prestado, seja deixando de consumir os produtos da empresa. Ademais, o custo do erro de uma nova arquitetura de escolha ou intervenção *nudge* mal elaborada tende a ser absorvido pela própria empresa e não por seus consumidores.

Será que os princípios de um *nudge* de mercado são aplicáveis ao governo? Thaler e Sunstein defendem que sim. (THALER; SUNSTEIN, 2019)

À primeira vista, a ideia do Paternalismo Libertário parece tentadora, com pouca margem de contestação. O presente artigo sustenta a tese de que intervenções levemente paternalistas podem pavimentar o caminho da servidão.

O artigo é dividido em 4 partes. A primeira trata especificamente do significado de paternalismo libertário e sua relação com arquiteturas de escolha e *nudges*. A seção 2 analisa o problema do conhecimento nos indivíduos, como ocorre o processo de escolha segundo a economia comportamental e ação racional de Mises. A terceira seção examina a discussão sobre a arquitetura da escolha e ligações com as políticas públicas, apresentando alguns exemplos. A seção 4 é reservada para as nossas conclusões.

1. PATERNALISMO LIBERTÁRIO E OS NUDGES

O princípio basilar do libertarianismo é o axioma da não-agressão, ou seja, um indivíduo não pode iniciar agressão contra um indivíduo pacífico ou suas propriedades. Por “agressão”, queremos dizer o uso ou ameaça de violência física contra a pessoa ou propriedade privada. Assim, os libertários defendem as chamadas liberdades civis e o direito à propriedade privada. (ROTHBARD, 2013)

Com efeito, qualquer ação que busca coagir indivíduos pacíficos a tomar determinada escolha que, por vontade própria, não tomaria (ainda que, para seu próprio bem) é considerada agressão para um libertário e, portanto, não pode ser considerada legítima.

Para muitos libertários, o termo paternalismo libertário faz tanto sentido quanto usar socialismo e liberdade na mesma frase, ou seja, é um oxímoro. Thaler e Sunstein (2003) defendem esse termo, argumentando que se trata de uma forma de paternalismo aceitável para aqueles que estão comprometidos com a autonomia e o bem-estar dos indivíduos. (SUNSTEIN; THALER, 2003)

O que esses autores buscam demonstrar é que, mesmo a liberdade de escolha sendo um valor que gera bem-estar, estudos empíricos mostram que os indivíduos não fazem escolhas plenamente racionais, isto é, não maximizam a utilidade de suas escolhas, devido a alguns vieses comportamentais, muitas vezes ligados ao contexto e às regras padrões. (SUNSTEIN; THALER, 2003)

O aspecto paternalista consiste na afirmação de que é legítimo que as instituições privadas e públicas tentem influenciar o comportamento das pessoas, mesmo quando não haja efeitos para terceiros. Em outras palavras, argumentamos em prol de um esforço autoconsciente, por parte de instituições públicas e

privadas, para guiar as pessoas em direções que irão melhorar o seu próprio bem-estar. (SUNSTEIN; THALER, 2003)

O paternalista libertário não busca limitar ou proibir escolhas, mas criar políticas que aumentem a liberdade de escolha dos indivíduos. Os indivíduos devem ser livres para concordar ou recusar acordos, porém, é legítima a existência de um arquiteto da escolha que cria pequenas intervenções chamadas de intervenções *nudges* para influenciar o comportamento das pessoas, desde que seu custo seja mínimo e o seu foco no bem-estar da pessoa. (THALER; SUNSTEIN, 2019)

Para ser considerada um *nudge*, a intervenção deve ser barata e fácil de evitar. Um *nudge* não é uma ordem. Colocar frutas em posição visível é um exemplo de *nudge*. Simplesmente proibir *junk food*, não. (THALER; SUNSTEIN, 2019, p. 14)

Logo, seria legítimo para empresas privadas ou o governo mudarem aspectos ou regras que busquem dar um empurrão (*nudge*) no indivíduo para que faça escolhas como se fosse um indivíduo racional neoclássico.

Interessante notar que Thaler rebate a ideia refinada por Milton Friedman que a análise econômica da tomada de decisão implica que o indivíduo escolhe “como se” tivesse todas as informações necessárias para atingir a escolha ótima. Ora, as pessoas do mundo real não são oniscientes, e não faz sentido tratá-las como se fossem. Nem mesmos os especialistas estão imunes aos vieses comportamentais e, portanto, também tomam decisões equivocadas. (THALER, 2016)

Se, por um lado, Thaler e Sunstein (2003) demonstram que as pessoas possuem vieses que fazem com que tomem decisões equivocadas, por outro, eles acreditam que alguém é capaz de modificar as regras para induzi-las a tomar decisões como se fosse o maximizador de utilidade neoclássico.

2. PENSAMENTO, RACIONALIDADE E AÇÃO HUMANA

A economia comportamental não busca refutar a teoria neoclássica, mas complementar o entendimento da tomada da decisão. Para tal, utiliza-se da psicologia e da sociologia para compreender as razões que levam os indivíduos a escolher.

O *Homo Sapiens* nem sempre se comporta como o *Homo Economicus* e isso acontece porque somos fortemente influenciados pelo contexto em que vivemos, por nossos modelos mentais e vieses. (BANCO MUNDIAL, 2015)

Primeiro, as pessoas fazem a maior parte dos juízos e das escolhas automaticamente e por deliberação: chamamos isso de “pensar automaticamente”. Segundo, o modo de pensar e agir das pessoas com frequência depende do que os outros a seu redor fazem e pensam: chamamos isso de “pensar socialmente”. Terceiro, os indivíduos em uma determinada sociedade compartilham uma perspectiva comum a respeito de entender o sentido do mundo a seu redor e de compreender a si mesmos: chamamos isso de “pensar com modelos mentais”. (BANCO MUNDIAL, 2015)

Kahneman (2012) explica que os indivíduos possuem dois sistemas de pensamento. O sistema 1, automático e intuitivo, toma decisões rápidas por associações; o sistema 2, reflexivo, toma decisões deliberadas, que exigem reflexão e concentração.

O sistema 1 é utilizado para responder operações simples como 2+2 ou movimentar uma peça de xadrez rapidamente; enquanto o sistema 2 é acionado para estacionar em uma vaga apertada ou aprender matemática aplicada à economia quando se é oriundo das cadeiras do Direito. (KAHNEMAN, 2012).

Ambos os sistemas interagem o tempo todo, ajudando os indivíduos a tomarem decisões. Embora o sistema 1 influencie a maior parte das decisões e julgamento dos indivíduos, ele pode recorrer ao sistema 2 para deliberar de forma mais detalhada, especialmente quando não possui uma resposta imediata. (BANCO MUNDIAL, 2015) (KAHNEMAN, 2012)

Para explicar o funcionamento do sistema 1, citamos um exemplo tipicamente brasileiro de tomada de decisão: o desejo de adquirir a casa própria. São inúmeros os programas de incentivos ou tipos de financiamentos disponíveis para realizar esse sonho. Em nossa cultura, o sucesso é igualado à propriedade de bens físicos (imóveis, veículos etc.) conquistada pelo indivíduo (ROVATI, 2013).

Obviamente, não vemos quaisquer problemas no sucesso de um indivíduo ser representado por suas conquistas materiais, mas tomaremos como exemplo uma situação em que, em nossa opinião, o brasileiro toma uma decisão baseada no pensamento automático, influenciado pelo contexto cultural e por modelos mentais: o financiamento imobiliário para aquisição da casa própria.

Estudos demonstram que, dependendo da taxa de juros do financiamento, a taxa do aluguel em relação ao valor líquido do imóvel, e ao retorno de ativos financeiros, é mais vantajoso alugar um imóvel do que adquiri-lo por meio de financiamentos. (SCHUCH; TESSMANN, 2020)

No entanto, é raro que um *Homo Sapiens* brasileiro faça essas contas: o que importa no final é o prazer de ter uma casa própria, sob a racionalização de que “com o aluguel não pago o que é meu, mas com o financiamento, sim”. Um *Homo Economicus* faria uma planilha em Excel ou simularia tudo em Python antes de tomar essa decisão, de modo a ver quantos imóveis ele pagaria ao banco antes de chamar algo de seu.

Não temos dúvida, portanto, que as pessoas não agem de forma lógica, precisa, em busca da maximização da utilidade. Para Mises, o termo “racional” nunca teve a ver com conhecimento perfeito e escolhas ótimas, mas com a intenção de agir. O indivíduo racional misesiano é aquele que age com propósito.

Uma vez que ninguém tem condições de substituir julgamentos de valor de um indivíduo pelo seu próprio julgamento, é inútil fazer julgamentos dos objetivos e das vontades de outras pessoas. Ninguém tem condições de afirmar o que faria outro homem mais feliz ou menos descontente. (MISES, 2012, p. 43)

Mises reconhece ainda que:

É fato que a razão não é infalível e que o homem frequentemente erra ao selecionar e utilizar os meios. Uma ação inadequada ao fim pretendido fracassa e decepciona. Embora não consiga atingir o fim desejado, é racional, ou seja, é o resultado de uma deliberação sensata – ainda que defeituosa –, é uma tentativa de atingir um objetivo determinado – embora uma tentativa ineficaz. (MISES, 2012, p.45)

A diferença entre o *Homo Sapiens* de Mises e o dos economistas comportamentais é que, para o primeiro, não importa os fatores psicológicos que o

levaram o indivíduo a agir: a ação é sempre racional, pois é fruto da intenção; mesmo que os indivíduos sejam falhos e limitados, o fracasso de uma ação não a torna em irracional. Já para os segundos, os vieses comportamentais que levam os indivíduos a tomarem escolhas erradas são decisões irracionais.

Já Mises e os citados economistas comportamentais concordam que os seres humanos são falhos, limitados, não possuem conhecimento em sua completude e, às vezes, vão tomar decisões erradas – consideradas *irracionais* para neoclássicos e comportamentais e *inefcazes* para Mises.

Nesse ponto, podemos concluir que o processo de tomada de decisão está vinculado ao pensamento automático que pode ser influenciado pelo pensamento deliberativo, o qual, por sua vez, é influenciado pelo meio e contexto em que os indivíduos vivem. O conhecimento é limitado, e todos estão em algum grau sob influência desses aspectos internos e externos.

Mas se todos os indivíduos não são *Homo Economicus* e possuem seus próprios vieses, por que deveríamos confiar no arquiteto da escolha?

3. O ARQUITETO DAS ESCOLHAS E POLÍTICAS PÚBLICAS

Thaler e Sunstein (2003) argumentam que é uma falácia dizer que os indivíduos necessariamente decidem o que é melhor para eles, e que, por isso, é função do que eles chamam de arquiteto das escolhas preocupar-se com o bem-estar dos indivíduos e, assim, criar um ambiente que possa induzi-los a tomar as melhores decisões.

Em suma, os economistas comportamentais defendem que o *Homo Sapiens* decide de forma equivocada porque está sob o efeito de vieses cognitivos como, por exemplo, ancoragem, disponibilidade, representatividade, aversão à perda, enquadramento, efeito dotação, status quo, excesso de confiança e tentação. (KHANEMAN, 2012) (SUNSTEIN; THALER, 2003)

Frente a isso, Thaler e Sunstein (2003) defendem o paternalismo libertário, uma forma não intrusiva, não coercitiva e de custo baixo de criar regras e ambientes que anulem ou mitiguem os vieses nas decisões humanas.

Com efeito, faz sentido questionar: o paternalismo é evitável? Toda arquitetura de escolha é uma espécie de paternalismo?

Paternalismo pode ser entendido como uma intervenção na liberdade do indivíduo sob a justificativa de que isso aumentará o seu bem-estar, existindo a presunção de que quem intervém possui o conhecimento necessário para tal (DWORKIN, 1983).

Todavia, quando uma loja coloca os preços em sua vitrine está dando uma informação aos consumidores: se tem interesse e gostou do valor, entre e compre. É uma espécie de arquitetura de escolha não paternalista, pois não há coerção, apenas a relação voluntária entre as partes – consumidor e vendedor. Colocar preços na vitrine é uma prática comum em lojas que, até onde sabemos, não foi estabelecida por um arquiteto de escolhas. (RIZZO, 2020)

Even this wording may be too narrow, as “chosen” implies a level of intentionality. In many cases, choice architecture may evolve over time in response to the needs of interacting people, in much the same way that language and manners evolve. As Friedrich Hayek suggested, such evolved institutions “of human action but not of human design” may embody tacit knowledge that central planners often cannot access. It would be a mistake, then, to assume that undesigned choice architecture is simply arbitrary or random. (RIZZO, 2020, p. 595)

Assim, é impossível afirmar que toda arquitetura de escolha é fruto de uma única mente humana ou de um conselho de especialistas; algumas são frutos do próprio processo de conhecimento espontâneo da sociedade, do conhecimento tácito que nenhum planejador central pode ter.

Destarte, concordamos com Rizzo (2020), somente a arquitetura da escolha é inevitável, não havendo razão, portanto, para considerar o paternalismo inevitável. “That means we can ask about other ways, besides paternalistically, that choice architecture might be chosen.” (RIZZO, 2020, p. 595)

Não obstante, Thaler e Sunstein (2003) argumentam que não existem alternativas viáveis ao paternalismo, citando como exemplo uma cafeteria em que a gerente precisa decidir como apresentar os produtos distribuído nas gôndolas da fila da caixa, uma vez que os consumidores tenderiam a consumir os produtos apresentados logo no início.

Para isso, apresentam quatro opções de arquitetura de escolha. A gerente da cafeteria poderia:

- 1 – Fazer as escolhas que ela acredita serem as melhores para os clientes, de acordo com seu conhecimento;
- 2 – Fazer as escolhas de forma aleatória;
- 3 – Escolher os itens que ela considera com o potencial de engordar os clientes;
- 4 – Dar aos consumidores o que ela acha que eles normalmente escolheriam.

Para Thaler e Sunstein (2003), a opção 1 parece paternalista, enquanto a opção 4, antipaternalista. Mas a verdade é que até mesmo os autores entendem ser impossível saber, já que os consumidores nem sempre possuem preferências bem-definidas. Além disso, a gerente da cafeteria também não é um *Homo Economicus*, mas um *Homo Sapiens*, com seus próprios vieses e modelos mentais.

Seguindo com o exemplo proposto, mesmo que a gerente da cafeteria decidisse pela opção 1, isso não evidencia uma ação paternalista, mas apenas sua tentativa de induzir os clientes a consumirem o que ela entende ser melhor, o que pode ser um fracasso completo e a moça ser demitida.

Mesmo considerando que a cafeteria detém um monopólio dentro da empresa, isso pode impactar a qualidade do serviço prestado, mas não decisivamente: seus clientes podem comprar em outra localidade ou, simplesmente, escolher não consumir.

Em qualquer hipótese, trata-se de uma atividade empreendedora, na qual o empreendedor tem todos os incentivos para buscar atender as preferências de seus consumidores. A ação dessa gerente consiste em perceber oportunidades de lucros e desfrutá-las ou arcar com as consequências de decisões erradas. (GIANTURCO, 2014).

In other words, market process theory is equivalent of a theory or individual learning in markets. This learning, in turn, is evaluated in terms the capacity of certain institutions to a) allow people to discover new solutions to market problems and b) to realize and correct individual mistakes. (MURAMATSU; BARBIERI, 2017, pág. 4)

Portanto, quando os agentes do mercado agem como arquitetos de escolhas estão tentando descobrir as preferências dos consumidores (ainda que esses nem saibam quais são), sofrendo as pressões do processo de mercado em caso de fracasso.

A arquitetura da escolha é inevitável, e empresas e governos utilizam o tempo todo de formas de arquitetura de escolha para induzir comportamentos. Ocorre que o governo não sofre as mesmas pressões de mercado que as empresas.

Thaler e Sunstein (2003) parecem cientes disso quando afirmam que “concordamos que, no caso do governo, os riscos de erro e extrapolação de limites são reais, e por vezes, graves.” Não obstante, para defenderem o paternalismo libertário, minimizam as diferenças entre os processos de mercado e os *processos do Estado*.

Os mesmos problemas de conhecimento tratados nos tópicos anteriores que afetam consumidores, empreendedores e eleitores, também afetam os agentes públicos ou criadores de políticas públicas. Não temos razões para acreditar que o agente político esteja imune a vieses, contexto e ambiente social no momento da tomada de decisão. (MURAMATSU; BARBIERI, 2017)

Policy makers and regulators also appeal to heuristics to deal with complex cognitive tasks, such as selecting a strategy to fight against a disease. The World Development Report team replicated the Influenza disease experiment to test the framing effect (and loss aversion) and found the same results. In the context of perceived gain 75 percent of World Bank staff preferred sure gain, whereas in a loss frame, 66% preferred a lottery and 34 percent opted for certainty. (MURAMATSU; BARBIERI, 2017, pág. 4)

Reguladores são alvos constantes de *lobby* e pressões políticas que os incentivam a agir de forma impulsiva mesmo diante do alto risco e das incertezas. São inúmeros os exemplos de políticas públicas decretadas sem qualquer fundamento ou pesquisa que sustentasse o projeto.

Ademais, estudos demonstram que políticas públicas paternalistas que visam modificar o comportamento humano para tais decisões racionais tendem a gerar efeitos irrisórios e, pior, consequências inesperadas. É o caso das políticas tributárias (*fat tax*) em alimentos gordurosos na Dinamarca, e em bebidas açucaradas em Berkeley (EUA) e nos Emirados Árabes Unidos. (FERRARI; MURAMATSU, 2022).

Em março de 2011, a Dinamarca aprovou uma maior tributação nos alimentos gordurosos, gerando um aumento geral no preço dos produtos dinamarqueses, minando a competitividade da indústria de alimentos e incentivando os consumidores a comprarem alimentos de países vizinhos como Alemanha e Suíça. A política que tinha a intenção de resolver problemas de obesidade acabou gerando uma recessão. Ela foi revogada no ano de 2012. (FERRARI; MURAMATSU, 2022). A suposta boa intenção desse arquiteto da escolha esbarrou no problema do conhecimento, uma vez que é impossível o arquiteto da escolha prever a infinidade consequências que essa aparente pequena intervenção pode gerar.

No ano de 2014, Berkeley implementou maior tributação em bebidas açucaradas, sob o argumento de que o consumo de refrigerantes contribui para obesidade: logo, a taxação serviria de incentivo para reduzir o consumo. Ocorre que a medida enfrentou filigranas jurídicas como a proibição de bitributação, uma vez que os consumidores de refrigerantes já eram tributados no âmbito estadual. A saída utilizada pelo município foi taxar as distribuidoras, esperando que esse custo fosse repassado ao consumidor final. Além disso, comerciantes com receita anual menor que 100 mil dólares eram isentos da tributação. Questões como essas certamente dificultam, senão impossibilitam, a verificação se a medida foi eficaz quanto ao objetivo pretendido. (FERRARI; MURAMATSU, 2022). No caso, a arquitetura da escolha governamental encontrou

barreiras de ordem prática no momento de sua implementação, pois o tamanho da complexidade regulatória e tributária para o mercado de bebidas açucaradas definiu a medida, ao incluir diversas exceções, até que tornasse impossível medir a sua eficácia.

Quanto aos Emirados Árabes Unidos, os estudos trazem interessantes *insights* que podem indicar que políticas centralizadas, elaboradas por burocratas, têm pouco ou nenhum efeito sobre o comportamento do consumidor, enquanto fatores culturais ou o conhecimento quanto ao malefício das bebidas açucaradas geram maiores impactos na tomada de decisão do consumidor. (FERRARI; MURAMATSU, 2022) Mais uma demonstração de que o arquiteto da escolha do governo possui o problema do conhecimento, implementando medidas que se demonstram ineficazes para aquela sociedade.

No Brasil, o estado do Espírito Santo aprovou a Lei nº 10.369/2015 que proibia os restaurantes de disponibilizarem sachês de sal nas mesas. Ela foi aprovada com a intenção de diminuir o consumo de sal e os problemas de saúde decorrentes de seu consumo. A lei paternalista foi declarada inconstitucional em decisão tomada pelo Tribunal de Justiça do Estado do Espírito Santo em 2017. (MIGUEL; CARVALHO; FREIRE, 2017) Outra arquitetura da escolha centralizada que desconsiderou a complexidade da estrutura legal. Não há também evidências da eficácia dessa medida.

Em todos os exemplos, existem patentes problemas éticos, do ponto de vista libertário, o uso da força do Estado para induzir ou constranger determinados comportamentos. Os exemplos demonstram políticas públicas paternalistas que visavam mudar o comportamento humano por meio da proibição ou do aumento de custos para o consumidor.

Não obstante, Thaler e Sunstein (2003) argumentam que o Paternalismo Libertário não envolve proibição e os benefícios devem ser maiores que os custos de retirada da liberdade de escolha, é preciso reconhecer dois aspectos: 1) o caráter subjetivo de bem-estar, felicidade e necessidade dos indivíduos; 2) os planejadores possuem problemas de autocontrole, excesso de confiança, agendas próprias, conhecimento limitado, entre outros vieses cognitivos que podem levar a políticas públicas bem-intencionadas, porém, com resultados imprevisíveis e prejudiciais.

Além disso, é preciso considerar ainda que muitas decisões equivocadas dos indivíduos podem ser causa direta de outras políticas do governo, de maneira que alguns exemplos ditos como “falha de mercado”, que podem ser resolvidos com *nudge*, são, em realidade, “falhas de governo”.

The problem with any logical argument is that if one starts from false premises, even airtight logic does not guarantee correct results. Nudge's argument is far from airtight. But even more devastating is its reliance on a false premise. The "market failure" examples it promises to improve are actually government failures. And the solution to government failure is to reduce the disincentives that government causes, not to intervene further, however mild its authors find the additional intervention. (GALLES, 2008)

Portanto, a arquitetura da escolha, quando oriunda de processos de mercado e da relação voluntária entre os indivíduos, não enfrenta, em nosso entendimento, os mesmos problemas práticos, éticos ou epistemológicos da arquitetura da escolha governamental.

Conforme explicado acima, o processo de mercado é uma sequência de tentativa e erro e de descoberta das preferências do consumidor. Obviamente, considerando que

persuasão é diferente de manipulação, e que atos fraudulentos praticados por agentes do mercado não fazem parte de uma ação legítima.

O problema reside na arquitetura da escolha governamental que, se preserva a autonomia e liberdade de escolha dos indivíduos, não pode ser paternalista; e que se gera custos e algum grau de coerção, não pode ser libertária.

4. CONCLUSÃO

O presente artigo não tem a pretensão de esgotar, mas contribuir para o debate, sem desconsiderar as importantes descobertas e contribuições da economia comportamental, em especial de Richard Thaler e Cass R. Sunstein.

Entendemos que os *insights* propostos por ambos são fundamentais, porque o estudo do impacto dos vieses na tomada de decisão aproxima a ciência econômica da realidade. Isso posto, Mises já havia reconhecido em *Ação Humana* que a racionalidade proposta pelos neoclássicos não refletia o homem real, quem está inserido em um contexto de incerteza e limitação do conhecimento.

Para Mises, a análise econômica é um exercício de lógica acerca de meios e fins, enquanto os economistas comportamentais se perguntam quais as razões internas e externas levaram o indivíduo a escolher os meios e os fins.

Todavia, utilizar conceitos como bem-estar, felicidade e necessidade para justificar a intervenção na autonomia da vontade e liberdade individuais é um caminho perigoso rumo ao totalitarismo, tendo em vista que tais conceitos estão eivados de subjetivismo do agente.

Conforme exposto, os agentes públicos, os criadores de políticas públicas, também agem sob efeito de vieses cognitivos, conhecimento limitado, agendas próprias, contexto social e político.

Nesse ponto, entendemos que a praxeologia misesiana pode ser um ponto de partida para definir quando a intervenção na liberdade e autonomia da vontade é legítima por seu caráter objetivo e de aplicação universal. Um tema a ser desenvolvido com maiores detalhes em outro artigo.

Com isso em mente, apenas por sugestão, economistas comportamentais libertários poderiam substituir o Paternalismo Libertário por Arquitetura Libertária das Escolhas, como forma de encontrar maneiras verdadeiramente libertárias de incentivar o comportamento humano.

5. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

FRENCH, Doug. **Mises Killed Homo Economicus Long before Thaler**. Mises Institute, 2017.

GIANTURCO, Adriano. **O empreendedorismo de Israel Kirzner**. São Paulo. Instituto Ludwig von Mises, 2014.

GALLES, Gary. **A Nudge in the Wrong Direction**. Mises Institute, 2008.

GORDON, David. **Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness, by Richard H. Thaler and Sunstein**. Mises Institute, 2008.

GORDON, David. **Libertarian Paternalism**. Mises Institute, 2017.

GORDON, David. **Your Rational Self vs. Your Irrational Self**. Mises Institute, 2020.

HAYEK, Friederich A. **Economia e Conhecimento**. São Paulo. LVM Editora, 2019.

HAYEK, Friederich A. **A Pretensão do Conhecimento**. São Paulo. LVM Editora, 2019.

- KAHNEMAN, Daniel. **Rápido e devagar: duas formas de pensar**. Rio de Janeiro. Objetiva, 2012
- KLEIN, Peter G. **Nudges for Thee, But Not for Me**. Mises Institute, 2017.
- MISES, Ludwig von. **Ação Humana**. São Paulo. Instituto Ludwig von Mises Brasil, 2010.
- MURAMATSU, Roberta. FERRARI, Felipe Galves. **A aplicação da *sin taxes* em alimentos gordurosos e bebidas açucaradas é eficiente como nudge a fim de combater a obesidade?** Relatório técnico-conclusivo. Universidade Presbiteriana Mackenzie, 2022.
- MURAMATSU, Roberta. BARBIERI, Fábio. **Behavioral economics and austrian economics: Lessons for policy and the prospects of nudges**. Journal of Behavioral Economics for Policy, Vol. 1, No. 1, 73-78, 2017.
- MURAMATSU, Roberta. **Microfinance and financial behavior of the poor: Some Contributions of Behavioral Economics**. Curitiba. Brazilian Journal of Development, 2020.
- SARTORIUS, Rolf E. (Ed.). **Paternalismo**. U de Minnesota Press, 1983.
- SCHUCH, Felipe Nornberg; TESSMANN, Mathias Schneid. **Simulações em Python para Tomada de Decisão: Alugar, Economizar e Pagar à Vista ou Financiar um Imóvel**. Boletim Economia Empírica, v. 1, n. 4, 2020.
- ROTHBARD, Murray N. **Por uma nova liberdade: o manifesto libertário**. São Paulo. Instituto Ludwig von Mises Brasil, 2013.
- THALER, Richard H. **Behavioral Economics: Past, Present, and Future**. The American Economic Review, JULY 2016, Vol. 106, No. 7 (JULY 2016), pp.1577-1600.
- THALER, Richard H. **Nudge, not sludge**. New York. Science, Vol. 361, 2019.
- THALER, Richard H. SUNSTEIN, Cass R. **Nudge: como tomar melhores decisões sobre saúde, dinheiro e felicidade**. Rio de Janeiro. Objetiva, 2019.
- THALER, Richard H. **Misbehaving**. Rio de Janeiro. Intrínseca, 2019.
- THALER, Richard H.; SUNSTEIN, Cass R. **Paternalismo libertário**. American Economic Review, v. 93, n. 2, pág. 175-179, 2003.
- ROVATI, João Farias et al. **Um lugar para chamar de seu? O Programa Minha Casa Minha Vida e a ideologia da casa própria**. 2013.