Economia comportamental do desenvolvimento

Autor(es): Saraiva, Rute

Publicado por: Faculdade de Direito da Universidade de Coimbra

URL persistente: URI:<http://hdl.handle.net/10316.2/39866>

DOI: DOI:https://doi.org/10.14195/0870-4260_57-3_18

Accessed : 26-Apr-2023 14:46:55

A navegação consulta e descarregamento dos títulos inseridos nas Bibliotecas Digitais UC Digitalis, UC Pombalina e UC Impactum, pressupõem a aceitação plena e sem reservas dos Termos e Condições de Uso destas Bibliotecas Digitais, disponíveis em <https://digitalis.uc.pt/pt-pt/termos>.

Conforme exposto nos referidos Termos e Condições de Uso, o descarregamento de títulos de acesso restrito requer uma licença válida de autorização devendo o utilizador aceder ao(s) documento(s) a partir de um endereço de IP da instituição detentora da supramencionada licença.

Ao utilizador é apenas permitido o descarregamento para uso pessoal, pelo que o emprego do(s) título(s) descarregado(s) para outro fim, designadamente comercial, carece de autorização do respetivo autor ou editor da obra.

Na medida em que todas as obras da UC Digitalis se encontram protegidas pelo Código do Direito de Autor e Direitos Conexos e demais legislação aplicável, toda a cópia, parcial ou total, deste documento, nos casos em que é legalmente admitida, deverá conter ou fazer-se acompanhar por este aviso.

UNIVERSIDADE DE COIMBRA
FACULDADE DE DIREITO

BOLETIM DE CIÊNCIAS ECONÓMICAS

HOMENAGEM AO PROF. DOUTOR ANTÓNIO JOSÉ AVELÃS NUNES

VOLUME LVII Tomo III

2 0 1 4

Organizadores:

LUÍS PEDRO CUNHA
JOSÉ MANUEL QUELHAS
TERESA ALMEIDA

COIMBRA

ECONOMIA COMPORTAMENTAL DO DESENVOLVIMENTO

No ano de 2012, a convite do Instituto da Cooperação Jurídica da Faculdade de Direito da Universidade de Lisboa, tive a oportunidade de conhecer de perto três países africanos de língua oficial portuguesa, a saber Cabo Verde, Moçambique e Angola. Se o crescimento económico é visível nos três, designadamente pela multiplicação de infraestruturas e de imóveis novos, desenvolvimento e acesso progressivo aos serviços financeiros, à banca em especial, ou a propagação de espaços comerciais e de empresas de prestação de serviços, máxime na área do turismo, todavia, observam-se não só vícios do passado, como corrupção e economia paralela com inevitáveis ineficiências administrativas e fiscais, mas também erros que recordam os verificados em Portugal sobretudo na década de 90: o abandono do sector primário (ex. pescas e agricultura) em particular quando comparado com vizinhos como a África do Sul ou até a Suazilândia; a especulação imobiliária, tornando, por exemplo, Luanda numa das cidades mais caras do mundo; ordenamento do território e urbanismo caóticos; ou a proliferação de pequenas instituições de ensino superior privadas de qualidade duvidosa.

O que explicará esta aparente incapacidade recorrente de não aprendizagem com a história e reprodução cíclica de erros? Na ciência económica podem encontrar-se algumas explicações estatísticas e racionais para tais condutas, no âmbito

do caso concreto, nas várias aplicações da denominada curva de Kuznets. Na sua versão originária, a curva, com forma de U invertido, aponta para, numa primeira fase de crescimento económico, um aumento das desigualdades económico-sociais que diminuem a partir de um determinado ponto do processo de crescimento em que outras preocupações, em particular com a justiça social e redistributiva, começam a ganhar espaço. O mesmo é válido para as versões da curva referentes aos direitos humanos e à qualidade ambiental. No fundo, qualquer um destes bens apresenta uma elasticidade-rendimento da procura superior a um, qualificando-se como bens normais de luxo, isto é em que a alteração das suas quantidades procuradas varia mais do que proporcionalmente e de forma directa em relação à modificação do rendimento.

Este esclarecimento é, no entanto, insuficiente e traído pela sua base empírica, no sentido em que seria de esperar que os países que se encontram na fase ascendente da curva aprendessem com os que se situam no estágio descendente (ou que estes lhe passem a informação), achatando a curva ou fazendo-lhe um túnel.

A recente abordagem comportamental da Economia, beneficiando dos conhecimentos da Psicologia, sobretudo cognitiva e social, traz uma nova luz a esta questão. Afinal, os comportamentos especulativos a que se assiste derivam, em boa parte, daquilo a que KEYNES¹ intitulou de espírito animal e que SHILLER e AKERLOF recentemente procuraram reabilitar no plano macroeconómico². No fundo, estão em causa uma racionalidade e vontade limitadas e uma volubilidade das

¹ John M. KEYNES (1936). *The General Theory of Employment, Interest and Money*, Macmillan, Londres, 161-162.

² George A. AKERLOF e Robert J. SHILLER (2010). *Espírito Animal*, Smartbook.

emoções. Em períodos de crescimento económico, desenvolvem-se cenários de sobre-optimismo e confiança excessiva que distorcem as percepções de ganhos e perdas futuras. Sobreavaliam-se os primeiros e subestimam-se os segundos, conduzindo a decisões e comportamentos não maximizadores da utilidade esperada, i.e. ineficientes e, concomitantemente, irracionais.

Não se retire destas palavras que o crescimento económico é, por natureza, pernicioso ou indesejável. Apenas se pretende sublinhar a sua limitação e a importância de se conseguir o mais difícil, a saber a sua durabilidade e sustentabilidade. Ademais, para níveis de rendimento muito baixos, como aqueles verificados nalgumas zonas de África, o crescimento económico é fundamental para garantir progresso mais do que proporcional no plano económico e social. Por outras palavras, em casos de pobreza acentuada, o crescimento económico é condição essencial e imperiosa de desenvolvimento. Ora, constatando-se frequentemente nos países ditos menos desenvolvidos que as elites extratoras se perpetuam ou são substituídas por outras igualmente excludentes, compreende-se que dificilmente se consiga aprender com outras experiências e, consequentemente, crescer e desenvolver-se de modo sustentado.

Em “porque falham as nações”, que vem conquistando a crítica um pouco por todo o mundo, os seus autores, os investigadores norte-americanos ROBINSON e ACEMOGLU³, defendem, na linha do institucionalismo de NORTH, a relevância macro da qualidade institucional, considerando que, embora contingentes, as instituições políticas determinam o tipo de instituições económicas existentes. Assim, instituições políti-

³ Daron ACEMOGLU e James A. ROBINSON (2013). *Porque Falham as Nações: As Origens do Poder, da Prosperidade e da Pobreza*, Temas e Debates.

cas extractivas conduzem ao falhanço económico das nações, por oposição a instituições inclusivas. Ora, apesar de atractiva, esta tese, como se defendeu noutra sede ⁴, apresenta algumas limitações, sendo criticada por eminentes académicos como HELLER ⁵ ou FUKUYAMA ⁶.

Aliás, as teorias e experiências tanto macro como micro-económicas vêm-se multiplicando sobretudo desde a década de 60 do século passado, procurando responder à velha questão de Adam Smith sobre as causas da riqueza das nações. A ONU, por exemplo, investiu mais de quatro décadas no desenvolvimento com várias abordagens e programas, tendo-se os resultados revelado parcos. Os próprios Objectivos do Milénio, tão acarinhados, arriscam-se a falhar, entre outras razões devido à crise financeira de 2007-2008, cujos efeitos ainda hoje se repercutem pelos vários cantos do mundo.

Não cabe aqui enumerar, desenvolver, criticar ou construir qualquer dogmática aprofundada sobre a Economia do Desenvolvimento pois tal, além de avassalador, ultrapassa o objecto deste texto que procura apenas alertar, seja qual for a teoria ou arquitectura de programa de desenvolvimento, para a necessidade e para o facto de “as nações” e as políticas de desenvolvimento serem feitas por pessoas, para pessoas e em função de pessoas. Por outras palavras, para funcionar tem efectivamente de se perceber como o homem de carne e osso decide e se comporta. Os *insights* da Psicologia ajudam a conferir maior realismo na análise da Economia do Desenvolvimento, permitindo compreender algumas das falhas dos

⁴ Rute SARAIVA (2013). *Recensão: Porque Falham as Nações*, Revista de Finanças Públicas e Direito Fiscal, Ano VI, n.º 1.

⁵ <<http://www.project-syndicate.org/blog/the-poor-economics-in-why-nations-fail->>.

⁶ <<http://blogs.the-american-interest.com/fukuyama/2012/03/26/acemoglu-and-robinson-on-why-nations-fail/>>.

instrumentos que vêm sendo utilizados e minimizá-las ou contorná-las, tornando as medidas mais eficazes e eficientes. Afinal, programas estáticos ou dinâmicos pensados para agentes racionais que decidem sempre de modo a maximizar a sua utilidade esperada vão chocar com uma dose de irracionalidade sistemática observada na conduta dos verdadeiros seres humanos.

Da observação e experiências realizadas por psicólogos e economistas comportamentais, baseadas nas evidências neurológicas de que o Homem recorre a dois sistemas cognitivos diferentes — um reflexivo outro intuitivo —, sobressai que os agentes económicos sofrem, além da interferência emocional, de limitações ao nível da vontade e da racionalidade e de distorções cognitivas reiteradas, pese embora ainda não se consiga apurar com certeza o que (leia-se características pessoais e elementos contextuais) determina, no caso concreto, enviesamentos. Sem se querer repetir o que já se desenvolveu noutra sede ⁷, recordem-se designadamente a miopia temporal com a preferência pelo presente, traduzindo-se em condutas impacientes; a má avaliação do risco, com a sua sub ou sobre-apreciação seja quanto às probabilidades, seja quanto à dimensão das consequências; ou a aversão assimétrica a perdas e a ganhos.

Um dos principais problemas com a aplicação da abordagem comportamental prende-se com o seu casuísmo e com facto de a maioria dos estudos ter como sujeitos experimentais jovens estudantes universitários norte-americanos ou europeus citadinos de classe média, longe pois do paradigma

⁷ Rute SARAIVA (2011). *Análise económico-comportamental do Direito: uma introdução*, in Fernando ARAÚJO, Paulo OTERO, João Taborda da GAMA (org.) *Estudos em Homenagem do Professor Doutor J. L. Saldanha Sanches*, vol. I, Coimbra Editora.

de pobreza, insegurança alimentar, de ruralidade e de ineficiência dos mercados que se encontra, em grande percentagem, nos países menos desenvolvidos ou em vias de desenvolvimento, mormente na África sub-sahariana. Ainda assim, algumas experiências vêm sendo levadas a cabo neste universo, confirmando boa parte das observações e conclusões retiradas no chamado primeiro mundo⁸. Em suma, as incongruências comportamentais parecem ser universais e independentes do nível de rendimento. Os agentes económicos em todo o mundo respondem a estímulos. Estas constatações permitem, pelo menos por agora, estender os conhecimentos da Economia comportamental às políticas e programas de desenvolvimento, em especial quanto a quatro aspectos que poderão ser centrais para melhorar os índices de desenvolvimento: educação, saúde, poupanças e alternância política.

No que respeita a educação, um agente económico racional ponderará os custos de curto prazo (ex. custos com material, distância da escola, algum tédio nas aulas, não obtenção de rendimentos tirados de algum trabalho) e os benefícios de longo prazo (ex. emprego qualificado com remuneração supe-

⁸ Sendhil MULLAINATHAN (s.d.). *Development economics through the lens of Psychology*, <http://environment.harvard.edu/docs/faculty_pubs/mullainathan_psychology.pdf>; Nava ASHRAF, Dean S. KARLAN e Wesley YIN (2004). *SEED: A Commitment Savings Product in the Philippines*, Princeton & Harvard; C. Leigh ANDERSON e Kostas STAMOULIS (2006). *Applying Behavioural Economics to International Development Policy*, United Nations University, Research Paper n.º 2006/24; Juan Camilo CARDENAS e Jeffrey CARPENTER (2008). *Behavioural Development Economics: Lessons from Field Labs in the Developing World*, The Journal of Development Studies, Vol. 44, n.º 3; Rachel GLENNISTER e Michael KREMER (2011). *Small Changes, Big Results Behavioral Economics at Work in Poor Countries*, Boston Review; John B. DAVIS (2012). *Economics Imperialism Under the Impact of Psychology: The Case of Behavioral Development Economics*, Marquette University. Estes estudos servem de base e ilustram os exemplos nas páginas que se seguem.

rior, melhor casamento — veja-se na Índia). Revelando-se os segundos superiores aos primeiros a decisão final será estudar. No entanto, na prática, o desconto, por vezes hiperbólico, dos ganhos futuros e as provações do presente, sobretudo quando as famílias são pobres (despesas com mais um filho, saúde, desemprego parental, desmotivação) e dificilmente fizeram poupanças antecipadas para cobrir os gastos com a educação, conduz ao abandono escolar precoce ou até ao não ingresso. Cerca de 100 milhões de crianças em todo o mundo não frequentam de todo o ensino primário. A impaciência precisa pois de ser contrariada através de arquiteturas da escolha inteligentes que incentivem e salientem de forma contínua as vantagens micro (e com reflexos macro pelas suas fortes externalidades positivas) da aposta na formação. As soluções encontradas e experimentadas não são nem necessariamente caras nem complexas, consistindo na maioria das vezes em pequenos estímulos inteligentes desenhados à medida do desvio comportamental.

Em 1997, no México, por exemplo, o Governo instituiu um programa de transferências pecuniárias condicionais contra a frequência regular e efectiva da escola e o controlo contínuo da saúde por parte dos encarregados de educação. Esta “cenoura” motivacional produziu resultados significativos, sobretudo quando comparado com comunidades em que o programa não foi instituído (e que acabam por servir de grupos de controlo). Nas raparigas, designadamente, a frequência escolar no secundário subiu 14,8 pontos percentuais (com repercussões marginais na quebra dos números de gravidezes adolescentes). Ademais, este tipo de resultados gera um efeito de saliência e disponibilidade que potenciam o seu fortalecimento: a observação do comportamento dos pares tende a influenciar a conduta individual, numa lógica de efeito de manada. Assim, se os amigos, vizinhos ou conhecidos vão à escola, passará a fazer sentido reproduzir esse comportamento,

aumentando, em consequência, a frequência escolar. O mesmo se passará com os cuidados de saúde e higiene. As (novas) normas sociais abrem e consolidam o caminho para a prosperidade.

No fundo, a reacção a este tipo de arquitectura parece contradizer a lógica tradicional de que quem mais precisa apresenta maior disposição de pagar. Tal é igualmente evidente noutras experiências, nomeadamente no Quênia, em que a simples oferta do uniforme escolar para fomentar a frequência escolar, resultou em mais 6.4% de ingressos. Ademais, os ensaios sugerem que o momento de pagamento das ajudas não deve ser desprezado, mas antes estrategicamente cronometrado de modo a potenciar a adesão à educação. Aliás, basta recordar que ao longo do ano lectivo o número de alunos vai decrescendo, perdendo-se o vigor evidenciado pelas boas intenções renovadas nas famílias no início de cada período. O *timing* dos apoios deve pois contrariar esta perda continuada e impaciência revelada. Deste modo, os pagamentos não se deverão concentrar nem no início nem no final do ano ou ciclo académicos mas repartir-se ao longo do período mormente junto do momento do pagamento das propinas e de outros custos escolares. Em suma, pequenos pagamentos (em vez de um grande que se perderá na dificuldade humana de lidar com a sua miopia hiperbólica temporal) ajudam no *tradeoff* quotidiano entre os benefícios longínquos da educação e os seus custos presentes (incluindo de oportunidade). Afinal, apesar de existir ensino público em muitos destes Estados com problemas de desenvolvimento, é frequente verificar que a educação não é completamente gratuita, até por se acreditar, de acordo com a teoria económica corrente, que os agentes económicos racionais estão dispostos a pagar por bens e serviços que lhes tragam utilidade. Ainda neste âmbito, tornar a escola mais atractiva todo ao longo do ano, — veja-se através da alimentação, desporto escolar ou actividades lúdicas

variadas (música, passeios, entre outros) —, funciona como um mecanismo de compromisso ímpar.

Em termos estratégicos, a heurística da disponibilidade e o papel das normas sociais podem representar uma mais-valia importante nas políticas de desenvolvimento, seja na educação, na saúde ou noutras áreas. Conhecendo a insensibilidade para os grandes números evidenciada designadamente pelas respostas menos significativas a catástrofes em comparação com tragédias pessoais, personalizar as campanhas e os programas pode influenciar tanto destinatários como financiadores. Assim, mais depressa uma criança africana (ou os seus pais) quer ir para a escola se souber do sucesso do seu vizinho do que ouvindo números gerais e abstractos. Em rigor, aliás, a experiência indicia que as famílias responderão mais a perdas do que a ganhos. Posto de outra forma, se a campanha for pela negativa (perdeu um emprego ou um rendimento de x por não apostar na formação como o conhecido) os resultados serão superiores a uma campanha positiva (pode conseguir o trabalho y ou o salário de x). Da mesma forma, pese embora agora jogando com a heurística do afecto, mais rapidamente um patrocinador apadrinha (e com valores mais altos) a Maria, com oito anos, três irmãos, pais doentes e que vive a 10 quilómetros da escola, do que alunos sem nome ou história. O modo como se enquadra o problema que se quer combater (formação, saúde ou outro) releva portanto.

Também os professores necessitam de incentivos. Afinal, os números revelam problemas graves com o seu absentismo, em particular nos países ditos menos desenvolvidos. Parte da razão explica-se por problemas de percepção de falta de reciprocidade entre o que o professor julga que deverá ser a sua remuneração e respeito com que deverá ser tratado pelo Estado, Escola, Pais e alunos e aquilo que efectivamente considera que recebe. Por outras palavras, para garantir a sua cooperação, numa lição da maior actualidade em Portugal, há

que tentar compreender e ir ao encontro da ideia de justiça (relativa) que a classe docente tem das suas funções. Um plano de estímulos adequados, que poderá passar pelo vencimento, regalias ou até poderes dentro da escola ou sala de aula, ou até a retomada de velhos hábitos como os alunos presentearem os professores em determinadas ocasiões, poderá auxiliar a inverter as taxas de absentismo.

Em termos de educação, outras experiências localizadas e atentas às limitações cognitivas vêm sendo feitas. Em Madagáscar, na República Dominicana e na Índia foram criadas campanhas informativas junto da população, em especial feminina, sobre as vantagens a longo prazo do investimento educativo. O seu sucesso parece justificar a aposta na simplicidade destas medidas. Afinal, uma das principais razões para decidir erroneamente é não deter informação suficiente para escolher de forma esclarecida, ponderada e racional.

Esta abordagem, no entanto, tem apresentado respostas dissemelhantes no plano da saúde. Se no Quênia, por exemplo, tem funcionado no combate à propagação do vírus HIV e permitido reduzir os números de gravidezes em adolescentes, o mesmo não tem resultado noutros países ou contextos, designadamente quanto a infecções por vermes, malária, intoxicações por fumos e necessidade de desinfecção da água para consumo humano. Daqui se retira que nem sempre o problema se prende com a ignorância mas com factores diversos como a aversão a mudanças e preferência pelo *statu quo*, subestimação do risco (até porque nem sempre é visível a olho nu ou no presente), a subprodução associada às externalidades positivas e até a própria pobreza. Sem recursos, dificilmente se adquirem redes anti-mosquito ou desinfectantes para a água. Ainda assim, algumas experiências trazem uma nova luz sobre este assunto. Observou-se, em particular, que os sujeitos que receberam gratuitamente redes ou desinfectantes e que obtiveram bons resultados com o bem oferecido apresentavam

maiores disposições de pagar (e de vender) por este tipo de bens, revelando o conhecido efeito de dotação e o enviesamento da disponibilidade. Na Índia, a oferta de um prato de lentilhas com cada vacina e de um conjunto de pratos no final do plano de vacinação conduziu a uma forte adesão ao programa. Medidas construídas de acordo com o contexto cultural parecem, de igual modo, produzir efeitos prometidos. A adequação aos destinatários através de um corte de alfaiate em vez de peças de pronto-a-vestir promete resultados. Nesta linha, assinala-se o sucesso granjeado com a colocação de reservatórios/dispensadores comunitários com água desinfectada que, além de diminuir custos, funciona como lembrador visual (saliência) de um comportamento correcto e como referência das condutas e juízos expectáveis entre pares.

À semelhança do que sucede em matéria de educação ou saúde em que se tende a observar distorções na ponderação de benefícios futuros, o mesmo acontece naturalmente no plano das poupanças, máxime em contextos de pobreza em que diariamente se sente o apelo urgente e premente à satisfação de necessidades primárias. O carácter hiperbólico da taxa de desconto torna-se pois mais evidente, revelando-se altíssima no curto prazo e baixa a longo prazo. Ainda assim, a Economia comportamental pode auxiliar, em particular através da construção de mecanismos de comprometimento, não necessariamente complexos, como por exemplo a utilização de potes diferenciados para as principais despesas futuras para as quais se precisa ou se deseja poupar. Deste modo, à medida que se vão obtendo rendimentos, retira-se uma parte pré-determinada para fechar numa caixa com o rótulo de educação, rede-mosquiteira, fertilizantes ou o que se pretender. A título ilustrativo recorde-se que no Quênia a quase totalidade dos agricultores inquiridos assume que irá utilizar adubos mas, na realidade, apenas um quarto o faz, já que os restantes gastaram a verba na satisfação de outras necessidades.

Note-se, porém, que este tipo de comportamento exige bastante disciplina e auto-controlo. Talvez por isso algumas instituições financeiras estejam a oferecer com sucesso determinados produtos de poupança construídos com mecanismos de focagem, até como opções por defeito, mormente, não possibilitando saques antes de determinada quantia ser atingida ou data pré-programada. A própria domiciliação financeira dos salários pode funcionar como um incentivo à poupança. Vários exemplos destas contas-compromisso podem encontrar-se nos mais variados contextos, como as contas de Natal, de férias, entre outras, tendo por trás o mesmo princípio comportamental, por vezes com o apoio adicional do envolvimento dos pares (e da dissuasão aliada ao seu juízo de valor).

Por fim, no que respeita a dificuldade de mudança no paradigma do poder político nos países em vias de desenvolvimento e menos desenvolvidos também a Economia comportamental pode ajudar a compreender. Recordando-se a tese de ROBINSON e ACEMOGLU relativa a instituições políticas extrativas e excludentes, verificada em muitos destes países, rapidamente se percebe a aversão à perda das rendas extraordinárias angariadas pelas elites e por todos os elos que compõem as cadeias de corrupção e de economia informal. Qualquer alteração ao *statu quo* implica ganhadores e perdedores. Ora, como estes últimos sentem mais as mudanças até pelo efeito de dotação (como demonstrado em vários estudos de Psicologia e Economia comportamental) são, portanto, mais renitentes à mudança, forçando a manutenção dos (des)equilíbrios instalados. Ademais, estes comportamentos são reforçados pela inércia sistemática dos agentes económicos (tanto potenciais ganhadores como perdedores) que os empurra para fenómenos de procrastinação ou para a adopção de soluções *mainstream* que perpetuam o estado das coisas. Aliás, não raras vezes se verifica que se não são balizadas opções, os agentes económicos têm dificuldade em escolher, paralisando, man-

tendo a escolha conhecida ou baralhando-se. O argumento de preferir o mal que se conhece ao desconhecido é bem frequente.

No entanto, como parece resultar das primaveras árabes e das manifestações no Brasil, a Economia comportamental oferece dados que dão alguma tônica de esperança quanto à mudança na balança do poder. Com efeito, à semelhança do que sucede com o exemplo dos professores acima abordado, a tomada de consciência da posição relativa de cada agente e a percepção de injustiça que pode estar associada a mudanças de rendimento em relação a um ponto de referência vem incentivando à manifestação de descontentamento e a pedidos de renovação política e de reforço dos direitos políticos, económicos e sociais.

Esta percepção de justiça, evidenciada no famoso jogo do ultimato e contrária a uma abordagem tradicional de maximização da utilidade, não deve ser descurada no tratamento e construção de programas anti-pobreza com implicações sérias em matéria dos princípios de alocação e de ajudas a oferecer: talvez mais importante do que as transferências e ganhos absolutos, o sucesso percebido das medidas encontra-se a mais das vezes nos valores relativos, leia-se na comparação com os pares. Este entendimento mais realista das instituições em geral, e da justiça em particular, importa para garantir maior adesão.

As normas e instituições são, portanto, fulcrais, pelo seu carácter enformador, auxiliando ou até mesmo determinando soluções para as necessidades individuais e colectivas. Por outro lado, também elas, pela sua influência, permitem perceber e influenciar os comportamentos adoptados e com o apoio dos conhecimentos da Psicologia afinam-se agulhas ao encontro de agentes de carne e osso.

Com isto não se pretende substituir as actuais teorias e caminhos da Economia do Desenvolvimento mas tão só alargar

as perspectivas e ganhar em compreensão, sobretudo porque ao contrário de algumas abordagens mais idealistas não se procura trocar más instituições por boas, mas aprender a trabalhar com qualquer tipo de instituição e destinatário. Aceitam-se as limitações, os erros, os vícios reais e, conhecendo-os, labora-se com eles, melhorando. Se a abordagem comportamental se apresenta, porém, como demasiado casuística, experimentalista, sem grande dogmática e com resultados e observações díspares, não deve contudo ser desprezada, visto que recorda que as nações pobres ou ricas são feitas de pessoas que falham, assim como as políticas e programas de desenvolvimento. Neste último caso, aliás, sugere-se que para além de auxiliar microeconómico, a abordagem comportamental assuma, com a devida parcimónia, relevância na esfera macro. Neste plano, as organizações não governamentais, pela sua flexibilidade, constituem agentes de mudança privilegiados. Por outras palavras, espera-se que o alerta comportamental, mais do que uma moda, traga conhecimento e sabedoria.

Bibliografia

- ACEMOGLU, Daron; ROBINSON, James A. (2013). *Porque Falham as Nações: As Origens do Poder, da Prosperidade e da Pobreza*, Temas e Debates.
- ANDERSON, C. Leigh; STAMOULIS, Kostas (2006). *Applying Behavioural Economics to International Development Policy*, United Nations University, Research Paper n.º 2006/24.
- AKERLOF, George A.; SHILLER, Robert J. (2010). *Espírito Animal*, Smartbook.
- ASHRAF, Nava; KARLAN, Dean S.; YIN, Wesley (2004). *SEED: A Commitment Savings Product in the Philippines*, Princeton & Harvard.
- CARDENAS, Juan Camilo; CARPENTER, Jeffrey (2008). *Behavioural Development Economics: Lessons from Field Labs in the Developing World*, The Journal of Development Studies, Vol. 44, n.º 3.
- DAVIS, John B. (2012). *Economics Imperialism Under the Impact of Psychology: The Case of Behavioral Development Economics*, Marquette University.
- FUKUYAMA, Francis (2012). *Acemoglu and Robinson on Why Nations Fail*. <<http://blogs.the-american-interest.com/fukuyama/2012/03/26/acemoglu-and-robinson-on-why-nations-fail/>>.

- GLENNERSTER, Rachel; KREMER, Michael (2011). *Small Changes, Big Results Behavioral Economics at Work in Poor Countries*, Boston Review.
- HELLER, Michael (2012). *The Poor Economics in Why the Nations Fail*. <<http://www.project-syndicate.org/blog/the-poor-economics-in-why-nations-fail->>>.
- KEYNES, John M. (1936). *The General Theory of Employment, Interest and Money*, Macmillan, Londres.
- MULLAINATHAN, Sendhil (s.d.). *Development economics through the lens of Psychology*, <http://environment.harvard.edu/docs/faculty_pubs/mullainathan_psychology.pdf>.
- SARAIVA, Rute (2011). *Análise económico-comportamental do Direito: uma introdução*, in Fernando ARAÚJO, Paulo OTERO, João Taborda da GAMA (org.) *Estudos em Homenagem do Professor Doutor J. L. Saldanha San-ches*, vol. I, Coimbra Editora.
- SARAIVA, Rute (2013). *Recensão: Porque Falham as Nações*, Revista de Finanças Públicas e Direito Fiscal, Ano VI, n.º 1.

Resumo: O objecto deste texto procura apenas alertar, seja qual for a teoria ou arquitectura de programa de desenvolvimento, para a necessidade e para o facto de “as nações” e as políticas de desenvolvimento serem feitas por pessoas, para pessoas e em função de pessoas. Por outras palavras, para funcionar tem efectivamente de se perceber como o homem de carne e osso decide e se comporta. Os *insights* da Psicologia ajudam a conferir maior realismo na análise da Economia do Desenvolvimento, permitindo compreender algumas das falhas dos instrumentos que vêm sendo utilizados e minimizá-las ou contorná-las, tornando as medidas mais eficazes e eficientes. Afinal, programas estáticos ou dinâmicos pensados para agentes racionais que decidem sempre de modo a maximizar a sua utilidade esperada vão chocar com uma dose de irracionalidade sistemática observada na conduta dos verdadeiros seres humanos.

Palavras-chave: economia do desenvolvimento; economia comportamental.

Behavioural economics of development

Abstract: The purpose of this paper is to warn, whatever the theory or architecture of development programs, about the need and the fact that “the nations” and development policies are made by people, for people and depending on people. In other words, to function effectively they have to understand how the real man decides and behaves. The insights of psychology bring more realism into the analysis of the economics of development,

allowing us both to comprehend some of the flaws of the instruments that have been used and to minimize or correct them, through more effective and efficient measures. After all, static or dynamic programs designed for rational agents who decide always in order to maximize their expected utility will collide with a dose of systematic irrationality observed in the behaviour of real human beings.

Keywords: development economics; behavioural economics.

*Rute Saraiva*⁹

Faculdade de Direito da Universidade de Lisboa

⁹ Este artigo tem por base a comunicação feita na Conferência de “Comemoração do quinquagésimo aniversário da Constituição da Organização da Unidade Africana”, organizada pelo Núcleo de Estudantes Africanos da Faculdade de Direito da Lisboa, no Auditório da Faculdade de Direito Universidade de Lisboa, no dia 25 de Maio de 2013.