

16/10/2017 - 05:00

Outro surpreendente Nobel de Economia

Por **Robert Shiller**

O vencedor do Prêmio Nobel de Ciências Econômicas deste ano, Richard Thaler, da Universidade de Chicago, é uma escolha controversa. Thaler é conhecido por sua pesquisa de longo prazo em economia comportamental (e seu subcampo, finanças comportamentais), que é o estudo da economia (e das finanças) de uma perspectiva psicológica. Para alguns economistas, a ideia de que pesquisas psicológicas sequer deveriam fazer parte da economia gerou hostilidade durante anos.



Não de mim. Eu acho maravilhoso que a Fundação Nobel tenha escolhido Thaler. O Nobel de economia já foi concedido a algumas pessoas que podem ser classificadas como economistas comportamentais, entre elas George Akerlof, Robert Fogel, Daniel Kahneman, Elinor Ostrom e eu. Com a adição do Thaler, agora representamos aproximadamente 6% de todos os prêmios Nobel de economia já atribuídos.

Porém muita gente nas áreas da economia e de finanças ainda acredita que a melhor maneira de descrever o comportamento humano é evitar a psicologia e, em vez disso, modelar o comportamento humano na forma de otimização matemática baseada em indivíduos separados e implacavelmente egoístas, sujeitos a restrições orçamentárias. É claro que nem todos os economistas, sequer a maioria deles, adotam essa visão, como evidenciado pelo fato de que Thaler e eu fomos eleitos presidentes, em anos sucessivos, da American Economic Association, a principal associação profissional de economistas nos EUA. Mas muitos de nossos colegas adotam.

Conheci Thaler em 1982, quando ele era professor na Universidade Cornell. Eu estava visitando Cornell, e ele e eu fizemos uma longa caminhada pelo campus, descobrindo ao longo do percurso que tínhamos ideias e objetivos de pesquisa semelhantes. Por 25 anos, a partir de 1991, juntos, ele e eu organizamos uma série de conferências acadêmicas sobre economia comportamental sob os auspícios do Birô de Pesquisas Econômicas dos EUA.

Durante todos esses anos, porém, houve antagonismo - e até mesmo o que parecia ser uma animosidade real - contra nossa agenda de pesquisas. Thaler disse-me certa vez que Merton Miller, que ganhou o Nobel de Economia em 1990 (e morreu em 2000), sequer fazia contato visual ao cruzar com ele no corredor da Universidade de Chicago.

Miller explicou seu raciocínio (se não seu comportamento) num amplamente citado artigo de 1986 intitulado "Behavioral Rationality in Finance". Miller admitiu que às vezes as pessoas são vítimas da psicologia, mas insistiu que as histórias sobre esses erros são "quase totalmente irrelevantes" para o mundo financeiro. A frase final de sua análise é amplamente citada por seus admiradores: "O fato de abstrairmos todas essas histórias ao construir nossos modelos não é porque as histórias são desinteressantes, mas porque elas podem ser muito interessantes e, assim, podem nos distrair das forças de mercado que deveriam ser nossa principal preocupação".

O programa de pesquisas de Richard Thaler tem sido compassivo e fundamentado, e ele definiu uma trajetória de pesquisas para jovens estudiosos e engenheiros sociais que assinala o início de uma revolução científica real e duradoura

Stephen A Ross, do MIT, outro teórico das finanças, um provável ganhador do prêmio Nobel, mas que morreu em março, argumentou em linhas semelhantes. Em seu livro "Neoclassical Finance", de 2005, ele também absteve-se de abordagens psicológicas, preferindo construir uma "metodologia de finanças como a implicação da ausência de arbitragem". Em outras palavras, podemos aprender muito sobre o comportamento das pessoas apenas a partir da observação de que não vemos cédulas de dez dólares largadas nas calçadas das ruas. Por mais psicologicamente distorcidas que sejam algumas pessoas, podemos apostar que elas apanham o dinheiro assim que o vêem.

Miller e Ross fizeram maravilhosas contribuições para a teoria financeira. Mas seus resultados não são as únicas descrições das forças econômicas e financeiras que devem nos interessar, e Thaler tem sido um dos principais contribuintes para um programa de pesquisa comportamental que demonstrou isso.

Por exemplo, em 1981, Hersh Shefrin da Universidade Thaler e Santa Clara apresentaram uma "teoria econômica de autocontrole" que descreve os fenômenos econômicos em termos da incapacidade das pessoas de controlarem seus impulsos. Claro, as pessoas não têm nenhum problemas para se motivar a apanhar uma cédula de dez dólares que possam encontrar numa calçada. Não há problema de autocontrole, nesse caso. Mas elas têm problemas para resistir ao impulso de gastá-lo. Como resultado, a maioria das pessoas poupa muito pouco para seus anos de aposentadoria.

Os economistas precisam ter ciência desses erros que as pessoas cometem. Durante uma longa carreira, envolvendo trabalho com Shlomo Benartzi, da UCLA, e outros, Thaler propôs mecanismos que, como ele e Cass Sunstein, da Harvard Law School, escrevem em seu livro "Nudge", mudam a "arquitetura de escolha" dessas decisões. As mesmas pessoas, com os mesmos problemas de autocontrole, poderiam ser capacitadas a tomar decisões melhores.

Melhorar o comportamento poupador das pessoas não é um assunto desimportante ou insignificante. Até certo ponto, é uma questão de vida ou morte, e, de forma mais generalizada, determina se alcançamos plenitude e satisfação na vida.

Em sua pesquisa, Thaler mostrou como focar a investigação econômica mais decisivamente em problemas reais e importantes. Seu programa de pesquisas tem sido compassivo e fundamentado, e ele definiu uma trajetória de pesquisas para jovens estudiosos e engenheiros sociais que assinala o início de uma revolução científica real e duradoura. Eu não poderia estar mais satisfeito por ele - ou pela profissão. **(Tradução de Sergio Blum)**

Robert J. Shiller, prêmio Nobel de Economia em 2013, é professor de Economia na Universidade de Yale, e autor, com George Akerlof, de "Phishing for Phools: The Economics of Manipulation and Deception".

