

Economia moral

Hélio Schwartsman

Folha de S.Paulo, 14.8.2016

SÃO PAULO - O ser humano é bom ou mau? A questão já mobilizou filósofos e, principalmente, teólogos. A ciência moderna prefere uma resposta mais tucana. Somos uma espécie hipersocial, com cérebros programados para o altruísmo e a colaboração, até com estranhos, mas que podem também atuar de forma egoísta e mesmo violenta.

Como é grande o potencial destrutivo das ações dos oportunistas, acabamos construindo nossas instituições sociais imaginando que as pessoas agirão sempre de forma egoísta. Isso fica bem visível no direito e, especialmente, na economia, cujo modelo clássico tem como pressuposto agentes amorais que buscam maximizar seus interesses.

Como gostamos mesmo de melhorar nossas vidas, os incentivos econômicos funcionam na maioria das vezes. Mas, como a economia comportamental não cessa de revelar, em algumas situações o sistema de incentivos falha miseravelmente.

Samuel Bowles se debruça sobre essas falhas em "Moral Economy" (economia moral). O exemplo sempre citado é o da creche de Haifa (Israel) que passou a impor uma multa a pais que atrasassem para buscar seus filhos. Em vez de os atrasos diminuírem, como previa a teoria, eles aumentaram. Deixaram de ser considerados uma descortesia para com os professores, que eram obrigados a esperar, para ser vistos como um serviço prestado pela creche. Pior, depois que a escola decidiu retirar a multa, os atrasos não diminuíram.

Bowles pega esse e muitos outros casos e os destrincha, recorrendo a experimentos econômicos e estatística. Para o autor, é preciso muito cuidado ao desenhar incentivos, pois, quando eles transmitem a mensagem de que o regulador espera que os regulados atuem de forma egoísta, as pessoas podem começar a agir exatamente assim. A conclusão de Bowles é a que está no subtítulo da obra: bons incentivos não são substituto para bons cidadãos.