

Admirável neuroeconomia

Um sujeito tenta tomar um avião com uma bomba. É preso pela polícia. Interrogado, diz o seguinte: “Eu era obrigado a viajar muito de avião e temia que alguém colocasse uma bomba em um deles. Consultei um especialista em probabilidades, que me disse que o risco era ínfimo, mas suficiente para me deixar angustiado. Nunca mais pisei em um avião sem uma bomba debaixo do braço, pois, segundo o especialista, a probabilidade de haver duas bombas em um mesmo avião seria praticamente zero. Consegui satisfazer dessa forma minhas exigências de segurança”. Os policiais consideraram a resposta consistente e muito convincente, e soltaram o preso.

Essa pequena estória, adaptada de John Allen Paulos, que se passa evidentemente nos Estados Unidos, ilustra um campo de análise novo em economia, um em que os psicólogos se sentem à vontade. Tal campo busca identificar os comportamentos que diferem de um modelo padrão, para criar novos padrões – com o perdão da incongruência – atípicos, ou de não-mercado.

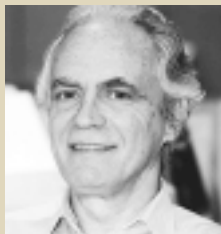
A chamada economia experimental, ou “*neuroeconomics*”, tem como resultado, até agora, dois prêmios Nobel em Economia: Daniel Kahneman e Vernon Smith. Mas qual é o objetivo desse novo enfoque? Na Era das Incertezas, seu objetivo é oferecer melhores meios para se realizar a espinhosa tarefa de fazer previsões. Se os meandros do cérebro que levam as pes-

soas a tomar decisões (econômicas) forem conhecidos, as incertezas, acredita-se, poderão ser reduzidas. Basta ligar uns fios...

A meteorologia melhorou seus vaticínios depois da rede de satélites que coalham a abóbada celeste e saturam os computadores com informações. Da mesma forma, as previsões econômicas, com essas novas abordagens e o auxílio de supercomputadores, podem alcançar maior grau de precisão, evitando uma série de efeitos colaterais. Entre eles, o desperdício e, especialmente, as crises financeiras que tanto têm prejudicado a economia brasileira.

Alguém já disse que a incerteza é aquilo que os outros vão fazer. Se esses processos puderem ser mapeados com um razoável grau de precisão, as estratégias do tipo ganha-ganha poderão ser muito mais frequentes, para o bem do povo e felicidade geral do leão. O grande problema é – como acontece atualmente – a assimetria na apropriação de tais informações. Se esses conhecimentos não se distribuírem democraticamente, a possibilidade de manipulação poderá se tornar mais uma ferramenta para oprimir corações e mentes. Caso esse conhecimento seja distribuído generosamente, como um italiano jogando queijo sobre o próprio macarrão, o mundo será mais bem servido.

Lamentavelmente, porém, a economia perderia muito das fortes emoções que hoje nos proporciona.



Paulo H. Sandroni
FGV-EAESP