

Por Paulo Rebello e Tatiana Aranovich

Sem governança a empresa não tem condições de conhecer e medir os riscos a que se expõe

Em 2017, Richard Thaler e Cass Sunstein foram os ganhadores do prêmio Nobel de Economia apenas fornecendo formatação teórica para uma ideia bastante intuitiva. O termo nudges, ou “empurrõesinhos”, em uma tradução livre para o português, surgiu a partir do conceito de facilitar as escolhas positivas pelo jeito como as opções são apresentadas e que podem alterar — e muito — o resultado social.

Tornar menos ou nada custosos os caminhos para comportamentos desejáveis e dificultar a adesão a comportamentos indesejáveis são uma eficiente ferramenta regulatória. Em tempos de incentivo à vacinação contra a Covid-19, os nudges têm sido empregados tanto em sorteios lotéricos nos EUA, entre indivíduos que decidem se imunizar, e “passaporte de vacinação” aprovado pela União Europeia, que apenas permite a entrada de pessoas imunizadas.

[Leia aqui na íntegra.](#)

Fonte: Exame: 19.07.2021