

CENTRO UNIVERSITÁRIO DO ESTADO DO PARÁ – CESUPA  
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM DIREITO, POLÍTICAS PÚBLICAS E  
DESENVOLVIMENTO REGIONAL – PPGD

RICARDO DOS SANTOS CAÇAPIETRA

**PEQUENOS INCENTIVOS, GRANDES MUDANÇAS: ECONOMIA  
COMPORTAMENTAL APLICADA A POLÍTICAS PÚBLICAS**

BELÉM – PA

2019

RICARDO DOS SANTOS CAÇAPIETRA

**PEQUENOS INCENTIVOS, GRANDES MUDANÇAS: ECONOMIA  
COMPORTAMENTAL APLICADA A POLÍTICAS PÚBLICAS**

*Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Direito, Políticas Públicas e Desenvolvimento do Centro Universitário do Estado do Pará (CESUPA), como requisito parcial para obtenção do título de Mestre em Direito, Políticas Públicas e Desenvolvimento Regional.*

*Orientadora: Profa. Dra. Ana Elizabeth Neirão Reymão.*

BELÉM – PA

2019

RICARDO DOS SANTOS CAÇAPIETRA

**PEQUENOS INCENTIVOS, GRANDES MUDANÇAS: ECONOMIA  
COMPORTAMENTAL APLICADA A POLÍTICAS PÚBLICAS**

*Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Direito, Políticas Públicas e Desenvolvimento do Centro Universitário do Estado do Pará (CESUPA), como requisito parcial para obtenção do título de Mestre em Direito, Políticas Públicas e Desenvolvimento Regional.*

Banca examinadora:

\_\_\_\_\_ - Orientadora

**Profa. Ana Elizabeth Neirão Reymão**

Doutora em Ciências Sociais  
Centro Universitário do Estado do Pará – CESUPA

\_\_\_\_\_ - Examinadora

**Profa. Silene Maria Araújo de Lima**

Doutora em Ciências Biológicas (Biofísica)  
Universidade Federal do Pará (UFPA)

\_\_\_\_\_ - Examinadora

**Profa. Suzy Elizabeth Cavalcante Koury**

Doutora em Direito  
Centro Universitário do Estado do Pará

**HAROLDO:** Você já tem uma ideia para a história?  
**CALVIN:** Não dá para ligar a criatividade, como se fosse uma torneira.  
É preciso estar no pique certo.  
**HAROLDO:** E que pique certo é esse?  
**CALVIN:** o pânico do último minuto.

**CALVIN & HAROLDO**, por Bill Waterson

## LISTA DE FIGURAS

Figura 1 – Banheiro tem mosca no mictório .....	55
Figura 3 – Sinalização na Lake Shore Drive .....	56
Figura 3 - Modelo de cadeia causal .....	70
Figura 4 - Características dos grupos sob seleção aleatória .....	73
Figura 5 – Linha de corte em regressão descontínua.....	77
Figura 6 – Método de diferenças em diferenças.....	78
Figura 7 – Método do pareamento.....	79

## LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - Quadro resumo dos sistemas cognitivos .....	27
--	----

## LISTA DE SIGLAS E ABREVIACOES

ACB	Análise de custo benefício
ACE	Análise de custo efetividade
ACF	<i>Advocacy Coalition Framework</i>
BIT	<i>Behavioural Insights Team</i>
EAC	Experimento aleatório controlado
HISP	Programa de Subsídio ao Seguro Saúde
ISAT	<i>Illinois State Achievement Test</i>
ITT	Inteno de tratar
OCDE	Organizao para Cooperao de Desenvolvimento Econmico
ONG	Organizao não governamental
ONU	Organizao das Nao Unidas
PISA	Programa Internacional de Avaliao de Estudantes
RDD	Regressão descontínua
RFB	República Federativa do Brasil
TAFA	Tribunal Administrativo Federal Alemão
TCFA	Tribunal Constitucional Federal Alemão
TOT	Tratamento no tratado

## SUMÁRIO

<b>1 INTRODUÇÃO .....</b>	<b>11</b>
<b>2 SOBRE RACIONALIDADES .....</b>	<b>16</b>
2.1. <i>Homo economicus</i> : o positivismo ocupa espaço na economia e na política .....	17
2.2. O reaparecimento do <i>homo sapiens</i> .....	20
2.3. A teoria da perspectiva e o julgamento .....	24
2.4. Sistema dual de tomada de decisão .....	26
<b>3 INFLUÊNCIAS SOBRE O JULGAMENTO E A TOMADA DE DECISÃO.....</b>	<b>30</b>
3.1. Heurísticas e vieses na tomada de decisão.....	31
3.2. Fatores emocionais e sociais .....	33
3.3. Reflexos da escassez sobre a tomada de decisão .....	36
<b>4 PATERNALISMO ESTATAL, ESCOLHAS E PEQUENOS “EMPURRÕES”.....</b>	<b>41</b>
4.1 Visões sobre o paternalismo .....	42
4.2 Paternalismo libertário .....	48
4.3 Pequenos “empurrões” geram grandes transformações .....	53
4.4 Gigenrenzer e a crítica ao paternalismo libertário .....	60
<b>5 EXPERIMENTO ALEATÓRIO CONTROLADO E POLÍTICAS PÚBLICAS .....</b>	<b>65</b>
5.1. Avaliação de impacto: introdução.....	66
5.2. Teoria da mudança .....	69
5.3. Metodologia de avaliação .....	71
5.4 Experimento aleatório controlado (EAC) .....	73
5.5 Metodologias que reequilibram a seleção aleatória.....	75
5.6 Experimentos aleatórios controlados e Economia Comportamental.....	80
<b>6. CONSIDERAÇÕES FINAIS .....</b>	<b>85</b>
<b>7. REFERÊNCIAS .....</b>	<b>88</b>

## RESUMO

O objetivo desta dissertação é compreender a construção teórica da Economia Comportamental e discutir sua utilização no desenho e na avaliação de políticas públicas. Questiona-se de que maneira ela pode contribuir para que as políticas sejam mais eficazes. A hipótese investigada é a de que esse campo de estudo disponibiliza uma série de ferramentas que possibilitam alcançar os resultados propostos, a custos menores dos que os decorrentes dos instrumentos tradicionais. A Economia Comportamental aplica incentivos psicológicos e sociológicos ao comportamento humano para explicar a tomada de decisão econômica. Usa-se um modelo descritivo que decorre de experimentos e que critica dois importantes paradigmas da economia tradicional: a compreensão de que o indivíduo tem racionalidade plena e a oposição a toda e qualquer forma intervenção do Estado sobre as ações dos indivíduos, como explica Thaler (2019). A contribuição de Amos Tversky e Daniel Kahneman (1974) foi fundamental para o desenvolvimento dessa abordagem e aproximou a economia da psicologia. Os pesquisadores analisaram processos cognitivos e defenderam a ideia de racionalidade limitada dos seres humanos nos julgamentos voltados à tomada de decisão. Assim, ao confrontar a teoria da escolha racional, bem como as visões que não admitiam o paternalismo estatal, a Economia Comportamental abriu uma nova frente de pesquisa, com característica marcadamente experimental, defendendo a ideia de que heurísticas, vieses, fatores emocionais, fatores sociais e a escassez, exercem influência sobre como os indivíduos fazem suas escolhas individuais. Diante disso, políticas públicas, desenhadas a partir da observação do comportamento real das pessoas, podem ser mais efetivas. Pequenas mudanças na maneira como os incentivos são propostos, produzem melhores resultados. O experimento aleatório controlado (EAC), considerado a “regra de ouro” da Economia Comportamental, é o método utilizado, não só para a aferição do impacto da intervenção governamental, mas principalmente para o desenvolvimento de políticas públicas baseadas em evidências, diante do ciclo testar, aprender e testar novamente. Nesse contexto, a dissertação conclui que essa abordagem pode contribuir muito com as políticas públicas, oportunizando a construção de um grande ciclo de aprendizado para as mesmas e para o atendimento de direitos dos cidadãos.

**Palavras-chave:** Economia Comportamental. Políticas Públicas. Racionalidade Limitada. Paternalismo Libertário. Experimento Aleatório Controlado.

## ABSTRACT

The aim of this dissertation is to understand the theoretical construction of Behavioral Economics and discuss its use in the design and evaluation of public policies. It is questioned how it can contribute to making policies more effective. The hypothesis investigated is that this field of study offers a series of tools that can achieve the proposed results, at lower costs than those derived from traditional instruments. Behavioral Economics applies psychological and sociological incentives to human behavior to explain economic decision making. It uses a descriptive model that follows experiments and criticizes two important paradigms of the traditional economy: the understanding that the individual has full rationality and the opposition to any and all state intervention on the actions of individuals, as Thaler explains (2019). The contribution of Amos Tversky and Daniel Kahneman (1974) was fundamental to the development of this approach and brought the economy closer to psychology. The researchers analyzed cognitive processes and defended the idea of limited rationality of humans in decision-making judgments. Thus, in confronting the theory of rational choice, as well as the views that did not admit of state paternalism, Behavioral Economics opened a new research front, with a markedly experimental characteristic, defending the idea that heuristics, biases, emotional factors, social factors and scarcity, influence how individuals make their individual choices. Given this, public policies, drawn from the observation of people's real behavior, can be more effective. Small changes in the way incentives are proposed produce better results. The randomized controlled experiment (EAC), considered the "golden rule" of Behavioral Economics, is the method used, not only for assessing the impact of government intervention, but mainly for the development of evidence-based public policies, before the cycle test, learn and test again. In this context, the dissertation concludes that this approach can contribute a lot to public policies, allowing the construction of a great learning cycle for them and for the fulfillment of citizens' rights.

**Keywords:** Behavioral Economics. Public Policy. Limited Rationale. Libertarian Paternalism. Randomized Controlled Trials.

## 1 INTRODUÇÃO

A presente dissertação defende a aplicação da Economia Comportamental às políticas públicas. Esse campo de estudo aplica incentivos (*insights*) psicológicos e sociológicos ao comportamento humano para compreender como ocorre a tomada de decisão econômica. Trata-se de um modelo descritivo que decorre de experimentos realizados em laboratório ou em campo e que contradiz dois grandes paradigmas da economia tradicional: a compreensão de que o indivíduo apresenta racionalidade plena e a perspectiva contrária a toda e qualquer forma de paternalismo estatal, visto como a intervenção do Estado sobre as ações dos indivíduos (THALER, 2019).

Evidências científicas, baseadas na análise do comportamento humano, têm ajudado a desenvolver as abordagens desse campo de estudo, caracterizadas por serem mais impactantes na realidade das pessoas e apresentarem mais benefícios do que custos, quando comparadas com as formas tradicionais de formulação e implementação de políticas públicas.

Thaler (2019) mostra que *insights* comportamentais, traduzidos em incentivos, normas sociais, padrões, primeiras impressões e emoções, além de outras situações contidas no ambiente interno e externo dos indivíduos, parecem ser capazes de influenciar na maneira como as pessoas percebem a realidade e desenvolvem o seu processo de julgamento e tomada de decisão.

Em regra, a ação estatal é colocada em prática a partir de uma perspectiva externa ao indivíduo, construída principalmente pelo campo da economia ortodoxa, convencional. Esse campo de estudo econômico entende que os indivíduos agem de maneira plenamente racional, maximizando seus ganhos de bem-estar perante a estrutura de incentivos desenhada pelo poder público.

Esse princípio, no entanto, ao ser confrontado com a realidade, apresenta limitações. Décadas de pesquisa empírica no campo comportamental trazem evidências justamente do contrário. Os seres humanos, além de apresentarem racionalidade limitada, estariam sujeitos a inúmeras influências no processo de tomada de decisão que, na maioria das vezes, são ignoradas pelos responsáveis pelos desenhos de políticas públicas (KAHNEMAN, 2011).

Fundamental para o desenvolvimento dessa abordagem foi o trabalho dos pesquisadores israelenses Amos Tversky e Daniel Kahneman, que publicaram, na revista *Science*, em 1974, o artigo *Judgment Under Uncertainty: heuristics and biases*. O texto aproximou, academicamente, a economia da psicologia, ao analisar processos

cognitivos e defender a ideia de que os seres humanos apresentam uma capacidade limitada de julgamento.

Essa percepção psicológica da racionalidade humana fundamenta-se na teoria da perspectiva, desenvolvida pelos autores, que contraria a teoria da escolha racional. Baseia-se no conceito de heurísticas, quer dizer, de regras simplificadas que as pessoas adotam para fazer escolhas, levando-as, em vários momentos, a erros no processo de julgamento e tomada de decisão.

Esses pesquisadores defendem a existência de um sistema dual de raciocínio nessa tomada de decisão: o Sistema 1 e o Sistema 2. O primeiro está relacionado às crenças das pessoas e é a fonte dos impulsos que, em muitos casos, tornam-se suas escolhas e ações. Ele oferece uma interpretação tácita do que acontece com a pessoa e em torno dela, ligando o presente com o passado recente e com expectativas sobre o futuro próximo. O Sistema 2, por sua vez, é responsável pelo monitoramento acentuado e atividade diligente. Incerteza e dúvida o caracterizam (KAHNEMAN, 2011).

Enquanto o Sistema 1 funciona de maneira automática e rápida, permitindo que suas avaliações possam incorrer em uma série de erros sistemáticos, o Sistema “2” é deliberativo, calcula, sendo mais reflexivo e analítico. Por requerer um dispêndio maior de energia, é pouco utilizado pelas pessoas, explicam Tversky e Kahneman (1974).

Assim, a teoria da perspectiva, desenvolvida pelos autores, afirma que os indivíduos tendem a usar grande número de atalhos mentais com vistas a reduzir a complexidade do julgamento, bem como calcular os resultados futuros de suas decisões. Daí a ideia de racionalidade limitada.

Levar em consideração o fato de que as pessoas não apresentam racionalidade plena, é muito relevante, e pode auxiliar na proposição de melhores políticas públicas, defende Dan Ariely (2008).

Diante da importância de se levar em consideração aspectos comportamentais na construção dessas políticas, o Reino Unido constituiu uma agência especializada no assunto, o *Behavioural Insights Team* (BIT). Suas principais funções são tornar os serviços públicos mais rentáveis e mais fáceis de serem usados pelos cidadãos; melhorar os resultados, introduzindo um modelo mais realista de comportamento humano no desenho de políticas públicas; e, sempre que possível, permitir que as pessoas façam melhores escolhas para si mesmas.

Isso demanda uma intervenção de baixo custo baseada, por exemplo, em pequenas mudanças na forma como as opções de escolha são apresentadas ou na

maneira como as informações são repassadas para as pessoas (THALER; SUNSTEIN, 2009).

Acredita-se que esses *insights* possam ajudar os governos a desenhar políticas públicas mais concatenadas com a realidade, atingindo resultados impactantes na vida das pessoas.

Nesse contexto, o atendimento de direitos precisa da correspondente intervenção do Estado, desenvolvida a partir de um processo de tomada de decisão que envolve, de um lado, a existência de variadas demandas sociais e, do outro, as possíveis alternativas políticas e administrativas.

No meio dessa relação entre demanda e possibilidade estatal está a escassez de recursos e a certeza de que a concretização de direitos custa dinheiro e precisa de um julgamento e tomada de decisão eficiente e impactante.

Então, além de priorizar aquelas demandas mais importantes, o desembolso de recursos públicos pode ser baseado em evidências científicas, constituindo-se o ciclo de escolha, planejamento, execução e avaliação, em um grande aprendizado para o *design* de melhores políticas públicas.

Conceitualmente, a política pública é uma atividade estatal que engloba normas e atos específicos, instrumento de concretização de direitos fundamentais e de viabilização da justiça social e, como ensina Bruno Santos Cunha (2011, p. 71), “pouco vale o mero reconhecimento de direitos se não existem os instrumentos que os efetivem”.

Políticas públicas, dentro desse contexto, podem ser consideradas como estratégias capazes de consolidar direitos assegurados primeiramente na Constituição do país e em outros dispositivos normativos que tratam do assunto, como defende Maria Paula Dallari Bucci (2001).

Trata-se de um conceito jurídico-administrativo, complementar ao de autores como Thomas Dye (1984, p. 2), para quem a política pública é “o que o governo escolhe fazer ou não fazer”; como Harold Dwight Laswell (1936/1958), para quem uma política pública é um programa planejado de objetivos, valores e práticas dos governos; ou Guy Peters (1986), que a define como a soma das atividades dos governos, que agem diretamente ou por meio de delegação, e que influenciam a vida dos cidadãos.

Para Camila Japiassu Dores (2013) não é mais no âmbito dos direitos, garantidos formalmente, que se encontra a exclusão do acesso a serviços básicos, mas sim na falta de efetividade do processo de formulação e implementação de políticas públicas.

Sobre este aspecto, políticas públicas não são compreendidas apenas como uma concatenação de atos lógicos administrativos, mas sim como uma arena de intensa negociação de interesses a partir do comportamento, do julgamento e da tomada de decisão de todos os participantes, envolvendo desafios complexos que devem ser enfrentados por planos intersetoriais e com enfoque interdisciplinar, baseados naturalmente em evidências científicas.

Desse modo, o objetivo geral desta dissertação é compreender a construção teórica da Economia Comportamental e discutir a utilização desse referencial teórico no desenho e na avaliação de políticas públicas.

Como problema de pesquisa, pretende-se responder ao seguinte questionamento: como a Economia Comportamental pode contribuir para que as políticas públicas sejam mais eficazes?

Uma vez que ela atua mais sobre os processos, sobre os caminhos do julgamento e da tomada de decisão do que sobre os resultados ou sobre as escolhas realizadas, a hipótese a ser investigada pela dissertação é a de que esse campo de estudo disponibiliza uma série de ferramentas que, frequentemente, permitem às políticas públicas atingirem os resultados almejados, com menos custos e menos efeitos colaterais, quando comparados com os alcançados pelos instrumentos tradicionais, tais como, incentivos financeiros, fiscais ou até mesmo regulatórios, os quais não permitem muita autonomia aos indivíduos.

Quantos aos aspectos metodológicos, a pesquisa é exploratória, de abordagem qualitativa, tendo como procedimento a revisão bibliográfica. Com a finalidade de subsidiar o presente trabalho, foram consultados alguns bancos de dados de políticas públicas que fazem uso das ferramentas comportamentais, em especial, do laboratório de ação contra a pobreza *Abdul Latif Jameel* (J-PAL) do *Massachusetts Institute of Technology* (MIT) e da Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE).

O texto está estruturado em seis capítulos, incluindo essa introdução e as considerações finais. O segundo capítulo procura compreender as diferentes perspectivas sobre a racionalidade humana, comparando as visões da teoria econômica convencional e a teoria da perspectiva, esta última adotada pela Economia Comportamental. O terceiro capítulo investiga os fatores que influenciam no julgamento e na tomada de decisão individual. Serão analisados, além das heurísticas e vieses, fatores emocionais, fatores sociais e uma situação muito particular, a escassez. O debate sobre os fundamentos que autorizam ou não o paternalismo estatal faz parte do quarto

capítulo desta pesquisa. Para tal, apresenta o conceito de paternalismo, a ideia de paternalismo libertário, a ideia de *nudges* ou “empurrões”, bem como a importante crítica ao paternalismo libertário, apresentada pelo professor Gerd Gigerenzer, psicólogo evolucionista do Instituto Max Planck. No capítulo cinco tem-se a discussão sobre o experimento aleatório controlado (EAC) e as políticas públicas. Apresenta-se, inicialmente, a ideia de avaliação de impacto e a teoria da mudança. Discute-se, em seguida, as metodologias de avaliação, culminando o capítulo com uma análise acerca da construção teórica do EAC e a apresentação de casos concretos que fazem uso do arcabouço teórico da Economia Comportamental na formulação e na avaliação de políticas públicas. O último capítulo da dissertação traz as conclusões do trabalho, contribuindo para a qualificação do debate sobre o desenho, implantação e avaliação de políticas públicas com base na Economia Comportamental.

## 2 SOBRE RACIONALIDADES

A visão tradicional de economia afirma ser o indivíduo totalmente racional e movido pelo desejo de aumentar seu bem-estar. Defende que as pessoas sempre tomam as melhores decisões, pois teriam condições de mensurar o melhor custo-benefício de todas as suas ações. Argumenta que todos os indivíduos fazem escolhas sempre optando pelas melhores alternativas.

Percebendo o sujeito como plenamente racional, Adam Smith, na obra “A Riqueza das Nações”, de 1776, lançou os fundamentos do *laissez-faire*, abrindo caminho para que outros pensadores pudessem fortalecer o liberalismo clássico. Partindo do pressuposto de que ninguém pode substituir o indivíduo nas suas escolhas, a base da sua argumentação foi a defesa intransigente dos indivíduos e das suas liberdades perante o Estado.

Outro pensador, John Stuart Mill, também contribuiu para o fortalecimento da perspectiva teórica de que ninguém é melhor do que o próprio indivíduo para fazer escolhas. Em 1859, publicou sua obra “Sobre a liberdade”, cujo objetivo era analisar “a natureza e os limites do poder que pode ser legitimamente exercido pela sociedade sobre o indivíduo” (MILL, 2006, p. 27).

Importantes economistas, como John Maynard Keynes, Milton Friedman e Franco Modigliani, reforçaram essa suposta sofisticação e racionalidade do *homo economicus*, que já não pensa apenas no tempo presente, mas é capaz de prever eventos futuros com certo grau de certeza (THALER, 2019, Kindle 1785).

No último quarto do século XX, Gary S. Becker, publicou a obra *The Economic Approach to Human Behavior*, apresentando uma série de fundamentos conhecidos como a “teoria da escolha racional”, a partir de uma sofisticada lógica matemática. Segundo ele, a abordagem econômica oferece uma valiosa estrutura de conceitos que podem ser aplicados para o entendimento de todo o comportamento humano, replicando sua teoria para problemas bastante díspares, como crime e casamento. Esse arcabouço teórico, explicativo de um amplo conjunto de fenômenos, é baseado na hipótese de que os indivíduos têm preferências estáveis e procuram maximizar seus interesses a partir do comportamento (SAMSON, 2015, p. 27).

Ao mesmo tempo, uma corrente teórica surgida no âmbito da psicologia cognitiva, confrontou o pensamento econômico clássico convencional. Baseada em dados empíricos coletados a partir de experimentos, a teoria da perspectiva, de Amos Tversky e Daniel Kahneman, demonstrava que, na maioria das vezes, as opções

escolhidas não eram ótimas, existindo uma série de fatores que influenciavam na tomada de decisão, tais como heurísticas e vieses (SAMSON, 2015, p. 28-29).

Nos últimos 17 anos, pelo menos, dois pesquisadores alinhados com os estudos comportamentais receberam o prêmio Nobel de economia. O próprio Daniel Kahneman, um psicólogo, foi laureado no ano de 2002, com um trabalho que explicou a rotineira racionalidade limitada dos seres humanos na tomada de decisão.

Nessa mesma linha, Richard Thaler recebeu o prêmio Nobel no ano de 2017. Suas pesquisas, utilizando como fundamento a teoria perspectiva, contradizem os pressupostos da teoria econômica convencional, ao constatar que as pessoas não são sempre racionais e que suas escolhas muitas vezes são baseadas em fatores subjetivos e culturais.

Diante disso, este capítulo tem por objetivo dialogar sobre as principais construções teóricas que tratam da racionalidade humana, analisando como o racionalismo comportamental ocupou espaço na teoria econômica e política durante boa parte do século XX, até o ressurgimento do *homo sapiens*, com a teoria da perspectiva de Amos Tversky e Daniel Kahneman, que apresentou a percepção psicológica da racionalidade humana.

## **2.1. *Homo economicus*: o positivismo ocupa espaço na economia e na política**

Adam Smith, além de ser lembrado como fundador da economia moderna, é um dos maiores representantes do liberalismo econômico clássico. O suporte comportamental para essa teoria afirma que os seres humanos, diante de uma situação de escolha, são racionais e maximizadores dos seus interesses.

Neste sentido, não há que se olvidar da célebre passagem sobre os motivos que levam à ação humana. O homem é o maximizador do seu próprio interesse. Assim sendo, o que o indivíduo tem em vista é sua própria vantagem, e não o bem-estar coletivo, ainda que acabe por promovê-lo: “Não é da benevolência do açougueiro, cervejeiro ou padeiro que esperamos nosso jantar, mas da preocupação por seu interesse” (SMITH, 2017, Kindle 478).

Smith compreendia o julgamento e a tomada de decisão individual, levando em consideração o comportamento humano, ou seja, sujeito a erros e equívocos. Esse entendimento perdurou até por volta de 1930. A partir de Irving Fisher, logo em seguida com Paul Samuelson, modelos matemáticos começaram a ocupar espaço na ciência

econômica, mudando o entendimento sobre a racionalidade dos indivíduos, que passava a ser plena e capaz de identificar possíveis desvios.

De forma clara, desde Adam Smith, em 1776, até Irving Fisher, em 1930, os economistas pensavam sobre escolha intertemporal tendo em vista os Humanos. Os *Econs* começaram a se infiltrar na época de Fisher, quando ele começou com a teoria de como *Econs* devem se comportar, mas coube a um rapaz de 24 anos chamado Paul Samuelson, então um mestrando, terminar a tarefa. Samuelson, que muitos consideram o maior economista do século XX, foi um prodígio que se propôs a dar à economia um alicerce matemático apropriado (THALER, Kindle 1664).

Esse *homo economicus*, na busca da felicidade, é habilitado a tomar boas decisões e inclusive assumir compromissos com esmero, analisando todas as possibilidades. O único atributo necessário para uma vida social agradável seria a cooperação voluntária entre os indivíduos (FRIEDMAN, 2015, Kindle 178).

Ao longo do século XX, modelos econômicos sofisticados formulados por economistas como Keynes, Hicks e Friedman serviram de base para a consolidação do *homo economicus*, afastando a análise da tomada de decisão da realidade, do comportamento manifestado pelas pessoas reais, conforme destaca Thaler (2019, Kindle 1750). Os modelos iam se modificando:

À medida que os economistas ficavam mais sofisticados matematicamente e seus modelos incorporavam esses novos níveis de sofisticação, as pessoas que eles descreviam também foram evoluindo. Primeiro, os *Econs* ficaram mais inteligentes. Segundo, curaram todos seus problemas de autocontrole (THALER, 2019, Kindle 1668).

Adotando critérios matemáticos para definir o comportamento humano, os economistas acabaram desenvolvendo um modelo teórico que renegava a própria natureza humana, sujeita a influências cognitivas, sociais e culturais sobre o autocontrole.

Modigliani foi além, apresentando um recorte teórico mais sofisticado, que já não tratava de uma racionalidade focada em períodos de curto prazo, mas sim de hipóteses relacionadas com um plano para todo o ciclo de vida de uma pessoa. Segundo essa teoria, as pessoas deveriam preparar-se para a aposentadoria, acumulando um estoque de capital mais ou menos proporcional ao seu nível de salário para manter o mesmo padrão de vida quando parassem de trabalhar (PIKETTY, 2014).

Thaler (2019) critica essa teoria, fundada em uma lógica na qual o indivíduo seria capaz de pré-definir e planejar sua existência a partir de premissas simples, fundamentada em modelos matemáticos, desde o nascimento até a sua morte. Para o

autor, Modigliani não levou em consideração que esse mesmo ciclo é sujeito a uma série de riscos e incertezas, que o raciocínio matemático não consegue prever ou determinar.

Análises como essa, sobre o comportamento, deram à economia um enorme poder de influenciar os estudos na área: “esse modelo de comportamento econômico baseado em uma população constituída apenas de *Econs* floresceu alcançando a economia o pedestal de influência no qual ela agora se encontra” (THALER, 2019, Kindle 231).

E mais, esse entendimento teria também exercido ascendência sobre outros campos do saber, como as políticas públicas, com estudos desenvolvidos no âmbito da *public choice*, cujo principal expoente é James Buchanan. Nas ciências jurídicas, isso está presente, por exemplo, na Análise Econômica do Direito (AED), cujas teses têm sido reconhecidas em alguns tribunais judiciais, evidenciando a aplicabilidade de preceitos da teoria econômica a solução de conflitos, vislumbrando a tomada de decisão com base na teoria da escolha racional.

Essa leitura acabou criando generalizações sobre o comportamento humano que, embora sejam úteis diante de uma suposta previsibilidade, acabaram se distanciando da realidade que circunda o julgamento e a tomada de decisão individual.

De acordo com ela, o comportamento humano é previsível e baseado em análises custo-benefício:

O modelo da escolha racional permite generalizações quanto ao comportamento humano. Atribui aos humanos uma linha de conduta previsível; supõe que os humanos escolherão, sempre, entre as opções disponíveis, aquela que lhes ofereça a maior satisfação. Isso implica, por exemplo, que se o custo de uma opção (preço de um bem que se quer adquirir, sacrifício para empreender uma ação) aumenta, as pessoas afetadas escolherão menos frequentemente essa opção (MACKAAY; ROUSSEAU, 2015, p. 31).

Apesar de não retratar a realidade sobre como as pessoas fazem escolhas, a capacidade de estabelecer generalidades fez com que a economia e o modelo de escolha racional desempenhassem um papel importante no âmbito das ciências sociais, bem como exercessem forte influência sobre as políticas públicas:

Ironicamente, a existência de modelos formais baseados nessa concepção errônea do comportamento humano é o que confere à economia sua reputação como a mais poderosa das ciências sociais, de duas maneiras distintas. A primeira é indiscutível: de todos os cientistas sociais, os economistas têm o predomínio da influência em políticas públicas. Na verdade, a economia detém um controle quase integral sobre a assessoria para políticas públicas. [...] A segunda maneira é a intelectual, pois a economia é considerada a mais potente das ciências sociais nesse quesito. Esse poder

deriva do fato de a economia ter uma teoria unificada, central, da qual provém quase todo o restante (THALER, 2019, Kindle 190-194).

Porém, apesar das críticas até aqui apresentadas, ela deixou uma contribuição essencial para a compreensão da tomada de decisão, especialmente em políticas públicas: a conclusão de que indivíduos reagem a incentivos.

É certo que esses indivíduos não são aqueles idealizados pela teoria da utilidade esperada, imunes à própria natureza humana, que tomam decisões de maneira linear. São pessoas que carregam consigo características reais, dentre elas, talvez a principal, a possibilidade de errar.

Ao incorporar conceitos da psicologia, a economia desenvolveu um novo campo de pesquisa, mais próximo de como as pessoas reagem a incentivos, levando em consideração os aspectos comportamentais que influenciam no julgamento e tomada de decisão.

## **2.2. O reaparecimento do *homo sapiens***

Mesmo diante da falta de um embasamento mais profundo, até mesmo para a época em que foi feita, quando não se dispunha da tecnologia e do aprendizado decorrente de um número considerável de experimentos, a crítica mais contundente ao modelo da escolha racional partiu do prêmio Nobel de economia Herbert Simon, pesquisador em administração, psicologia cognitiva, informática e economia. Durante sua carreira, procurou construir modelos informacionais para explicar a decisão humana, destacando a falta de realismo da escolha racional:

Para Simon, o modelo da escolha racional é irrealista como descrição de decisões humanas, de vez que se apoia muito sobre o tratamento da informação. Os seres humanos que decidem raramente dispõem, para problemas de média complexidade, da informação necessária para inventariar e valorizar corretamente todas as opções existentes. Mais grave, ainda, mesmo que toda a informação pertinente estivesse disponível, o tomador de decisão não teria como saber disso para chegar à decisão. O espírito humano não pode fazer mais do que determinado número de coisas ao mesmo tempo, ou por vez. Deve usar esquemas simplificadores para delimitar informações a serem consideradas na decisão (MACKAAY; ROUSSEAU, 2014, p. 33).

Kenneth Arrow, outro Nobel de economia, reforçou tal entendimento, informando que, sozinha, a racionalidade não apresenta grandes perspectivas, sempre necessitando de premissas auxiliares para demonstrar resultados úteis, como admitir que todas as pessoas têm os mesmos gostos (THALER, 2019, Kindle 2853).

O suporte fático para a análise de Simon viria já nos anos 70 do século passado, quando Tversky e Kahneman, dois pesquisadores israelenses, demonstraram, no âmbito da psicologia cognitiva, por intermédio da teoria da perspectiva, que “a correspondência entre o modelo da escolha racional e o comportamento observado entre os humanos é tênue” (MACKAAY; ROUSSEAU, 2014, p. 34).

Nesse contexto, o julgamento das pessoas pode ser imperfeito:

De forma similar, pesquisas psicológicas mostram que os seres humanos julgam situações complexas de modo imperfeito. Aqui o espírito, mais uma vez, tende a simplificá-las, mediante heurística, para levá-las a nível em que possam ser abordadas com as faculdades mentais ordinárias de que, no momento, dispomos (MACKAAY; ROUSSEAU, 2014, p. 35)

A análise econômica incorporou a teoria da perspectiva<sup>1</sup> e acabou construindo um novo recorte teórico, denominado de Economia Comportamental, caracterizado por pesquisas marcadas pela abordagem multidisciplinar e experimental. Não “se trata de outra disciplina: ainda é economia, mas é economia feita com fortes contribuições de boa psicologia e de outras ciências sociais” (THALER, 2019, Kindle 284).

É uma abordagem que vem crescendo:

A Economia Comportamental é agora um ramo em crescimento, e seus adeptos podem ser encontrados nas melhores universidades ao redor do mundo. Economistas e cientistas comportamentais estão se tornando, de forma mais ampla, uma pequena parte do establishment responsável pela criação de políticas públicas em tempos recentes. Em 2010, o governo do Reino Unido formou uma equipe de análises comportamentais, o *Behavioural Insights Team*, e agora outros países estão se juntando a esse movimento para criar equipes especiais com a missão de incorporar os achados de outras ciências sociais à formulação de políticas públicas (THALER, 2019, Kindle 284).

Inicialmente, Richard Thaler desenvolveu três conceitos que servem de base para a análise da tomada de decisão dos seres, agora visto como humanos, em matéria de finanças e consumo: os fatores supostamente irrelevantes, a contabilidade mental e o autocontrole.

Os fatores supostamente irrelevantes tratam, como o próprio nome diz, daqueles aspectos desprezados pelo modelo clássico (convencional) de economia, fundamentado na otimização e no equilíbrio, mas que são observáveis no comportamento da maioria

---

<sup>1</sup> A teoria da perspectiva, desenvolvida por Daniel Kahneman e Amos Tversky, na década de 70, contrariou a teoria da escolha racional, que admite que os indivíduos apresentam uma racionalidade plena, incorporando o conceito de heurísticas, ou seja, regras simplificadas utilizadas pelas pessoas para fazer escolhas, que em vários momentos as conduzem para erros no processo de julgamento e tomada de decisão.

dos seres humanos, em razão do raciocínio enviesado que apresentam. Dessa forma, apresenta como falhas as premissas que fundamentam a teoria econômica, seja porque os problemas de otimização são, em geral, de difícil solução para as pessoas, seja porque as crenças que fundamentam as escolhas são enviesadas:

Existe, no entanto, um problema: as premissas sobre as quais a teoria econômica se fundamenta são falhas. Em primeiro lugar, os problemas de otimização que as pessoas comuns enfrentam são muitas vezes difíceis demais para que elas os resolvam ou sequer cheguem perto de resolver. [...] Em segundo lugar, as crenças a partir das quais as pessoas fazem suas escolhas não deixam de ser enviesadas. Excesso de confiança pode ser um termo inexistente no dicionário dos economistas, mas é uma característica bem estabelecida da natureza humana, e há incontáveis outros vieses que têm sido documentados pelos psicólogos (THALER, 2019, Kindle 208-217).

A contabilidade mental busca compreender como as pessoas pensam sobre finanças e sobre o consumo, negando a racionalidade plena a partir das observações de casos reais, chegando a algumas conclusões que hoje servem de base para o desenho de políticas públicas baseadas em *insights* comportamentais, como o sentimento de perda, afinal o “efeito negativo de uma perda é duas vezes mais intenso do que efeito positivo gerado por um ganho” (THALER, 2019, Kindle 1111).

Assim sendo, os indivíduos, influenciados pelo sentimento de perda, procedem a um raciocínio enviesado, calculando de maneira equivocada os ganhos e as perdas, como no exemplo abaixo:

Isso pode levar ao estranho comportamento de pedir empréstimos com taxas de juros altas e, ao mesmo tempo, manter uma poupança com juros baixos; por exemplo, às vezes não se ganha praticamente nada de juros na poupança ao mesmo tempo que se mantém um saldo elevado no cartão de crédito, que, nos Estados Unidos, cobra juros de mais de 20% ao ano (THALER, 2019, Kindle 1444).

O último aspecto relacionado ao julgamento e à tomada de decisão destacado por Richard Thaler foi o autocontrole. Problemas de autocontrole são comuns no dia a dia das pessoas, mas a economia tradicional os ignorou por muito tempo, dispensando nas suas análises toda e qualquer possibilidade de comportamento desviante:

Calcular o valor presente dos benefícios da Previdência Social que começarão daqui a 20 anos? Sem problema! Parar no boteco a caminho de casa no dia de pagamento e gastar o dinheiro reservado para comida? Nunca! Os *Econs* pararam o comportamento desviante (THALER, 2019, Kindle 1753).

Essa não é uma observação tão moderna. Adam Smith, já em 1759, discorreu sobre a existência de um conflito entre as paixões e o expectador imparcial, sendo um

ganho futuro menos valorado do que aquilo que se pode desfrutar hoje (THALER, 2019, Kindle 1634-1637).

A aproximação entre a psicologia e a economia, a partir da década de 70 do século passado, ampliou o leque de estudos na área econômica, pois, a partir da teoria da perspectiva, como se verá mais adiante, foram desenvolvidos importantes experimentos que reforçaram o redescobrimto do *homo sapiens*, ou seja, do ser humano e de todas suas necessidades individuais e sociais, cercado por incentivos comportamentais que rotineiramente influenciam a sua tomada de decisão para escolhas não muito racionais.

Cabe destacar, contudo, que esse processo de integração não foi muito tranquilo, como acontece com as grandes quebras de paradigmas. A oposição dos economistas clássicos (convencionais) à introdução de estudos psicológicos foi muito forte.

Apenas em 1985, no moderno berço da racionalidade, a Universidade de Chicago<sup>2</sup>, foi realizada a primeira conferência sobre o assunto, colocando do lado comportamental pesquisadores como Herbert Simon, Amos Tversky, Daniel Kahneman, Kenneth Arrow, Robert Shiller, Richard Zeckhauser e Richard Thaler; do outro, dos racionalistas, Robert Lucas, Merton Miller, Eugene Fama e Swervin Rose (THALER, 2019, Kindle 2799-2813).

No âmbito do direito, também não foi fácil a consolidação da perspectiva comportamental, até mesmo porque a Análise Econômica do Direito (AED) dominava, como ainda hoje domina, muitos campos doutrinários e jurisprudências norte-americanos.

Diante desse cenário, Richard Thaler, juntamente com Christine Jolls e Cass Sunstein, no ano acadêmico de 1994-1995, confrontaram Richard Posner, o principal teórico da AED, defendendo argumentos comportamentais, alinhados com a racionalidade limitada e a sua aplicabilidade a casos reais. Atacaram postulados históricos da Escola de Chicago, como a falta de crença no paternalismo estatal, intervenção inadmissível por parte dos estudiosos daquela instituição:

O princípio essencial subjacente às crenças libertárias da Escola de Chicago é a soberania do consumidor: a noção de que as pessoas fazem boas escolhas, e certamente escolhas melhores do que qualquer outra pessoa poderia fazer por elas. Ao levantar aspectos de racionalidade limitada e autocontrole limitado, estávamos minimizando esse princípio. Se as pessoas cometem erros, é

---

<sup>2</sup> A Universidade de Chicago, em especial sua escola de Economia, no pós-guerra, tornou-se o polo do pensamento liberal nos Estados Unidos, com uma construção teórica que enfrentou as políticas intervencionistas decorrentes do *New Deal*. Nesse ínterim, desde 1970, trinta ganhadores do prêmio Nobel de Economia são oriundos das suas cátedras.

concebível, ao menos em princípio, que alguém poderia ajudá-las a fazer uma escolha melhor (THALER, 2019, Kindle 4638).

Todo esse movimento contribuiu para que a Economia Comportamental deixasse de ser uma opção secundária no ambiente acadêmico, para se tornar uma das áreas mais pesquisadas e experimentadas no mundo, contribuindo decisivamente para a inserção do *homo sapiens*, do ser humano e suas emoções, no centro dos planejamentos de economia e políticas públicas. Ou seja, é uma crítica ao conceito de *homo economicus*, os racionais, seres imunes à própria natureza humana. Então, a ideia é defender que a tomada de decisão é feita por pessoas que carregam consigo características reais, dentre elas, talvez a principal, a capacidade de errar, mas de também de aprender com seus erros.

### **2.3. A teoria da perspectiva e o julgamento**

A teoria da perspectiva, desenvolvida por Daniel Kahneman e Amos Tversky, foi primordial nesse caminho de “humanização da economia” e, por conseguinte, mais recentemente, das políticas públicas. Como grande parte das construções psicológicas, a teoria da perspectiva erigiu-se a partir de evidências decorrentes de experimentos feitos em laboratório ou no campo, sendo avaliada com rigor em um ciclo caracterizado pelo testar, aprender e testar novamente:

Kahneman e Tversky começaram coletando dados sobre o que as pessoas fazem (a partir de suas próprias experiências) e então construíram uma teoria cuja meta era capturar o máximo possível desse comportamento de forma parcimoniosa. Isto está em contraste com a teoria da utilidade esperada, que, como uma teoria de escolha normativa, foi derivada de axiomas racionais (THALER, 2019, Kindle 6083-6086)

A teoria da perspectiva iniciou sua formatação ainda na década de 50, com os estudos desenvolvidos por Maurice Allais, que apresentou uma teoria da escolha sob incerteza com base em pesquisas psicológicas. Ward Edwards, para muitos considerado o fundador da teoria da decisão comportamental, introduziu no âmbito da psicologia a tomada de decisão como um campo de pesquisa. Herbert Simon, a partir dos estudos sobre a racionalidade limitada, ampliou o campo de pesquisa da teoria da decisão para as esferas administrativa e econômica (BERGER; PESSALI, 2010, p. 342).

Tversky e Kahneman (1974) publicaram um artigo com o título *Judgment Under Uncertainty: heuristics and biases*, abordando processos cognitivos, argumentando que os seres humanos apresentam uma capacidade limitada de julgamento, trabalho que aproximou, academicamente, a economia da psicologia:

Utilizando o resultado de diversos experimentos, eles afirmam que as pessoas utilizam um número limitado de heurísticas para reduzir a complexidade de determinar probabilidades e prever resultados ao tomarem suas decisões. Este estudo foi um trabalho de natureza mais ampla sobre os processos cognitivos e não voltado especificamente para a economia. Mas a discussão tem grande afinidade com o tema “escolha sob risco”, que é de grande apreço aos economistas, e seus resultados sugeriam que o julgamento sob incerteza se desviava sistematicamente da racionalidade substantiva adotada pelo mainstream econômico de então. Tais padrões detectados serviram de base indutiva para a formulação das hipóteses teóricas do que viria a ser conhecida como teoria da perspectiva (*prospect theory*) (BERGER; PESSALI, 2010, p. 342).

Segundo Tversky e Kahneman (1974), as pessoas acabam fazendo usos de heurísticas (atalhos mentais que facilitam as escolhas) para reduzir as complexas tarefas relacionadas com a tomada de decisão, simplificando as operações de julgamento. Não obstante pareçam bastante úteis, rotineiramente levam a erros graves e sistemáticos conduzindo os indivíduos para opções ruins dentre as alternativas existentes.

Em 1979, Tversky e Kahneman publicaram “*Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk*”, considerado por muitos o marco inicial da Economia Comportamental. Os autores estabeleceram um contraponto à suposta capacidade descritiva dos modelos de utilidade esperada, informando que “em escolhas com prospectos de risco, os agentes apresentam padrões de comportamento inconsistentes com os preceitos básicos daquela teoria, e propuseram a teoria da perspectiva como uma teoria alternativa à da escolha” (BERGER; PESSALI, 2010, p. 343).

A utilização de uma análise normativa, a exemplo do modelo de utilidade esperada para prever e compreender o comportamento real, é reforçada por alguns argumentos. As pessoas geralmente são consideradas eficazes na busca dos seus objetivos, maximizando seus interesses. O ambiente competitivo favorece a construção de indivíduos e organizações racionais. O terceiro argumento, trata do apelo intuitivo, que, em tese, fornece uma explicação aceitável do comportamento de escolha (TVERKY; KAHNEMAN, 1986, p. 3).

No entanto, os modelos normativos defendidos pela economia clássica (convencional), apesar de terem o mérito de concluir que pessoas reagem a incentivos, como já foi falado, não são capazes de interpretar o comportamento humano. Diante disso, existe a necessidade de se desenvolver uma teoria descritiva, ou seja, fundamentada em experimentos, capaz de analisar como se dá, na realidade, o processo de julgamento e tomada de decisão pelas pessoas, independentemente de serem as escolhas ótimas ou não.

Esperava-se que tais experimentos revelassem discrepâncias no comportamento dos agentes, as quais não poderiam ser tratadas como erros aleatórios:

Ao se fazer isso, discrepâncias certamente serão identificadas no comportamento dos agentes, ou seja, inconsistências com as teorias normativas. De acordo com os autores, estas anomalias são difundidas demais para serem ignoradas, sistemáticas demais para serem tratadas como erros aleatórios, e fundamentais demais para serem acomodadas relaxando o sistema normativo (BERGER; PESSALI, 2010, p. 342).

Como se pode perceber, esse processo está sujeito à influência de circunstâncias psicológicas, que são sistemáticas, não respeitando a probabilidade, nem sendo lineares, justamente o contrário dos argumentos apresentados pelo modelo de escolha racional (BERGER; PESSALI, 2010, p. 349).

Diante dessa contra-argumentação teórica, três pontos são fundamentais para a compreensão da tomada de decisão por parte da teoria da perspectiva. O primeiro, as pessoas não tomam decisões levando em consideração um maior bem-estar, mas sim comparando com um ponto de referência. As perdas ou ganhos são relacionados ao referencial e não aos resultados independentes. A aversão à perda é outro importante ponto a destacar. Neste caso, o sentimento de perda influencia mais na tomada de decisão do que a possibilidade de ganho. Por fim, a estrutura cognitiva humana na tomada de decisão é fragmentada em duas etapas. Na primeira, o problema é visualizado, verificando as possíveis alternativas, contingências e futuros resultados. Na segunda, o indivíduo avalia as possibilidades e escolhe a que for mais representativa de valor (BERGER; PESSALI, 2010, p. 349).

Uma descrição mais detalhada dessa fragmentação é o objetivo da próxima seção. Não podemos olvidar, que o desenho de políticas públicas com base na Economia Comportamental faz amplo uso dos estudos desenvolvidos por Amos Tversky e Daniel Kahneman sobre a maneira como a mente humana toma decisões perante determinados incentivos.

#### **2.4. Sistema dual de tomada de decisão**

Amos e Kahneman, com a teoria da perspectiva, apresentaram uma série de argumentos que refutam a teoria da racionalidade plena, amplamente difundida no âmbito da teoria econômica convencional, por eles denominada economia “clássica”. Assim, contribuíram para uma perspectiva diferenciada sobre o julgamento e a tomada de decisão:

Os cientistas sociais da década de 1970 aceitavam amplamente duas ideias sobre a natureza humana. Primeiro, as pessoas são, no geral, racionais, e suas opiniões normalmente são sólidas. Segundo, emoções como medo, afeição e ódio explicam a maioria das ocasiões em que as pessoas se afastam da racionalidade. Nosso artigo desafiava ambas as pressuposições sem discutilas diretamente. Documentamos erros sistemáticos na opinião de pessoas normais, e localizamos esses erros no projeto do mecanismo cognitivo, mais do que num desvirtuamento do pensamento pela emoção (KAHNEMAN, 2011, Kindle 170-171).

Kahneman (2011, Kindle 369-371), como já dito, contrapõe o argumento da racionalidade plena, mostrando que a mente humana toma decisões de duas maneiras bem distintas. O Sistema “1” opera de maneira automática e rápida, com pouco ou quase nenhum esforço e nenhuma percepção de controle voluntário. O Sistema “2” realiza atividades laboriosas, utilizando cálculos complexos e associadas com a experiência subjetiva de atividade, escolha e concentração, sendo mais reflexivo, controlado e analítico.

**Quadro 1 - Quadro resumo dos sistemas cognitivos**

<b>Sistema automático</b>	<b>Sistema reflexivo</b>
Não controlado	Controlado
Sem esforço	Trabalhoso
Associativo	Dedutivo
Rápido	Lento
Inconsciente	Autoconsciente
Intuitivo	Segue regras

Fonte: Adaptado de Sunstein e Thaler (2017, Kindle 349-356)

Sunstein simplifica o entendimento, destacando que a melhor resposta sobre os dois sistemas cognitivos, para os quais denomina de humanos e *econs*, está respectivamente, na “*simplificación diseñada para distinguir entre procesos automáticos y espontáneos y proceso más complejos y de mayor esfuerzo*” (2017, Kindle 442-443)<sup>3</sup>.

No Sistema 1, diante da lógica impulsiva, a escolha racional resta prejudicada. Por outro lado, os vieses nem sempre podem ser evitados pelo Sistema 2:

Como o Sistema 1 opera automaticamente e não pode ser desligado a seu bel-prazer, erros do pensamento intuitivo muitas vezes são difíceis de prevenir. Os vieses nem sempre podem ser evitados, pois o Sistema 2 talvez não ofereça pista alguma sobre o erro. Mesmo quando dicas para prováveis erros estão disponíveis, estes só podem ser prevenidos por meio do monitoramento acentuado e da atividade diligente do Sistema 2. Como um modo de viver sua vida, porém, vigilância contínua não necessariamente é um bem, e certamente é algo impraticável (KAHNEMAN, 2011, Kindle 569-572).

<sup>3</sup> Tradução livre: “desenho simplificado para distinguir entre processos automáticos e espontâneos e processos mais complexos e com maior esforço”.

O Sistema “2” tem como principal função “monitorar e controlar pensamentos e ações ‘sugeridos’ pelo Sistema 1, permitindo que parte deles sejam expressos diretamente no comportamento e suprimindo ou modificando outros” (KAHNEMAN, 2011, Kindle 901).

No Sistema 1, tem-se as “crenças” das pessoas:

O Sistema 1 fornece as impressões que muitas vezes se transformam em suas crenças, e é a fonte dos impulsos que muitas vezes se tornam suas escolhas e suas ações. Ele oferece uma interpretação tácita do que acontece com você e em torno de você, ligando o presente com o passado recente e com expectativas sobre o futuro próximo. Contém o modelo do mundo que avalia instantaneamente os eventos como normais ou surpreendentes. É a fonte de seus julgamentos intuitivos rápidos e muitas vezes precisos. E faz a maior parte disso sem que você tenha conhecimento consciente das atividades dele (KAHNEMAN, 2011, Kindle 1210-1214).

O processo pouco reflexivo de julgamento e tomada de decisão do Sistema “1”, acaba sendo a origem de uma série de erros sistemáticos, decorrentes de uma avaliação automática, que evoca uma resposta intuitiva imediata. Assim, há sempre um grande risco quando, em situações pouco familiares, passa-se direto para as conclusões:

Tirar conclusões precipitadas é eficaz se há grande probabilidade de que as conclusões estejam corretas e se o custo de um ocasional erro for aceitável, e se o “pulo” poupa grande tempo e esforço. Pular para as conclusões é arriscado quando a situação é pouco familiar, existe muita coisa em jogo e não há tempo para reunir mais informação. Essas são as circunstâncias em que erros intuitivos são prováveis, os quais podem ser evitados com uma intervenção deliberada do Sistema 2 (KAHNEMAN, 2011, Kindle 1656-1659)

Diante de uma situação de incerteza ou pouco familiar, o Sistema “1” não tem a capacidade de verificar as alternativas, pois a dúvida consciente não está no seu repertório. Ela pressupõe esforço mental, neste caso “incerteza e dúvida são o domínio do Sistema 2” (KAHNEMAN, 2011, Kindle 1681).

Rotineiramente nossos julgamentos e as escolhas feitas decorrem de uma tomada de decisão que tem por base o Sistema “1”, o que se pode fazer é “aprender a reconhecer situações em que os enganos são prováveis e se esforçar mais para evitar enganos significativos quando há muita coisa em jogo” (KAHNEMAN, 2011, Kindle 573).

Acontece que esse aprendizado é caracterizado por uma situação muito peculiar, o ser humano, tanto em esforços físicos quanto cognitivos, procura maximizar a utilização de energia, realizando uma espécie de economia mental, ponderando custos e benefícios. Trata-se de uma “lei do menor esforço”:

Uma “lei do menor esforço” geral se aplica tanto ao esforço cognitivo quanto físico. Essa lei determina que se há vários modos de atingir um mesmo objetivo, as pessoas acabarão por tender ao curso de ação menos exigente. Na economia da ação, esforço é um custo, e a aquisição de habilidade é impulsionada pelo equilíbrio de benefícios e custos. A preguiça é algo profundamente arraigado em nossa natureza (KAHNEMAN, 2011, Kindle 717-720).

Ao contrário do Sistema “2”, que busca na memória e na atenção respostas que vão informar o julgamento, o Sistema “1”, com pouco esforço, monitora de maneira contínua o que está acontecendo no ambiente e no interior da mente, gerando avaliações sobre vários aspectos, mas sem intenção específica.

Essas avaliações, chamadas de *basic assessments*, são o fundamento para a ideia de heurísticas, pois exercem forte influência sobre o julgamento intuitivo, ocupando com certa facilidade o papel destinado a reflexões mais elaboradas e que demandam mais energia mental.

Tal entendimento, de que as pessoas procuram atalhos para julgar e tomar decisões, é relevante para os *designers* de políticas públicas. Afinal, ao levar em consideração esse *insight* comportamental, o desenho da política pública pode remover barreiras, que para um decisor tradicional não são visíveis, mas que para um cientista comportamental se constituem em verdadeiros obstáculos para a efetividade da ação pública.

Cabe ressaltar que estudos recentes têm aberto uma nova frente de pesquisa sobre o processo de raciocínio dual. Ao contrário de Kahneman que apresenta um sistema serial, com uma sequência de processamento que vai do intuitivo para o analítico, no modelo paralelo os processos intuitivos e analíticos acontecem ao mesmo tempo, ao passo que o modelo de intuição lógica defende que os dois tipos de respostas são feitas em paralelo, mas, caso haja conflito, os processos deliberados são acionados para resolver a situação.

Como não é objeto deste trabalho aprofundar essa temática, no próximo capítulo serão expostos aspectos relacionados ao julgamento e à tomada de decisão. Serão apresentadas as principais heurísticas e vieses que acabam distorcendo as opções feitas pelas pessoas, a influência de fatores emocionais, sociais e uma circunstância particularmente complicadora nesse processo, que é a escassez.

### 3 INFLUÊNCIAS SOBRE O JULGAMENTO E A TOMADA DE DECISÃO

O julgamento precede a tomada de decisão e consiste numa avaliação da probabilidade de ocorrência de determinado evento com base em informações incompletas. A tomada de decisão é a escolha de uma opção dentre as alternativas existentes (EYSENCK; KEANE, 2017).

Partindo desses conceitos, o objetivo do presente capítulo é analisar os aspectos que exercem influência sobre o julgamento e a tomada de decisão individual, buscando compreender como se pode melhorar a estruturação de políticas públicas a partir de *insights* comportamentais.

Apresentam-se as principais heurísticas e vieses que influenciam nas escolhas e são determinantes para a definição de incentivos por parte de arquitetos de escolhas.

Além de heurísticas e vieses, o julgamento está cercado por fatores emocionais e sociais que acabam influenciando na decisão sobre as escolhas individuais. Particularmente, a neurociência tem contribuído para as pesquisas sobre o assunto, associando a amígdala e o córtex pré-frontal ventromedial com o processamento das emoções durante a tomada de decisão.

Também será verificada a tomada de decisão em situação de escassez, característica marcante de países com grande desigualdade social, a exemplo do Brasil, que necessita de uma abordagem muito particular, ainda mais quando se vai planejar e implementar políticas públicas relacionadas com o desenvolvimento.

No âmbito das ações governamentais, compreender a tomada de decisão dos indivíduos sob a ótica comportamental é muito importante, pois não são poucas as medidas implementadas que não produzem qualquer impacto positivo para a sociedade, ou que apresentam um custo muito maior do que os benefícios. Ainda assim, de tempos em tempos, insistem em voltar à pauta da agenda política, sem qualquer análise sobre os resultados alcançados ou de como se comportaram os atores políticos e a sociedade diante dos incentivos propostos.

Nesse cenário, os arquitetos de escolhas podem ajudar as pessoas a tomarem melhores decisões, potencializando o bem-estar individual, reduzindo custos e aumentando benefícios para todos, afinal o “*choice architect has the responsibility for organizing the context in which people make decisions*”<sup>4</sup> (THALER *et al.*, 2010).

---

<sup>4</sup> Tradução livre: “o arquiteto de escolha tem a responsabilidade de organizar o contexto em que as pessoas tomam decisões”.

### 3.1. Heurísticas e vieses na tomada de decisão

O processo de julgamento e a tomada de decisão, o primeiro definido como a avaliação entre duas opções ou mais, o segundo como a escolha feita entre as alternativas apresentadas, independentes e complexos, mas inter-relacionados, apresentam alguns desvios de racionalidade, conhecidos como heurísticas, que prejudicam uma escolha ótima (TONETTO; KALIL, 2006, p. 182).

Conceitualmente, heurísticas são atalhos mentais que facilitam a tomada de decisão, “um procedimento simples que ajuda a encontrar respostas adequadas, ainda que geralmente imperfeitas, para perguntas difíceis. A palavra vem da mesma raiz que heureka” (KAHNEMAN, 2011, Kindle 2040-2041).

Por exemplo, sob incerteza, os indivíduos tendem a decidir sobre quantias ajustando a sua resposta com base em algum valor referencial inicial, que servirá de âncora, situação que caracteriza a heurística de ancoragem e julgamento:

A ancoragem ocorre, também quando o indivíduo baseia sua estimativa de resultado de um cálculo incompleto. Em outro estudo de Tversky e Kahneman (1974), foi solicitado que um grupo de alunos fizessem uma estimativa, dentro de cinco segundos, do produto  $8 \times 7 \times 6 \times 5 \times 4 \times 3 \times 2 \times 1$ , enquanto que outro grupo deveria estimar, no mesmo intervalo de tempo, o produto de  $1 \times 2 \times 3 \times 4 \times 5 \times 6 \times 7 \times 8$ . A média estimada na primeira sequência foi 2.250, enquanto a média estimada para a segunda foi de 512. O resultado dos primeiros passos de multiplicação serviu como âncora para a estimativa final dos dois grupos (TONETTO; KALIL, 2006, p. 184).

Uma heurística que acaba possibilitando uma tomada de decisão simplificada, levando muitas vezes a equívocos, erros ou vieses e, por isso, é constantemente utilizada no julgamento, é a disponibilidade. Essa heurística é fundamentada nas experiências passadas ou informações anteriores sobre um respectivo assunto:

Assim, se pedirmos para um grupo de pessoas estimar o grau de violência de sua cidade, por exemplo, muito provavelmente, as pessoas que já tiveram sido assaltadas, que já passaram por algum evento relacionado à violência urbana ou mesmo que tenham assistido uma reportagem televisiva sobre o assunto irão avaliar o risco de agressão como sendo mais intenso do que aquelas que não tiveram nenhum tipo de experiência negativa nesse sentido (TONETTO; KALIL, 2006, p. 185).

Como se percebe, em determinadas situações “a facilidade com que um determinado fato é lembrado ou imaginado pelo indivíduo pode determinar uma hiper ou subestimação da probabilidade ou frequência desse evento ocorrer” (TONETTO; KALIL, 2006, p. 184).

Por outro lado, de acordo com a heurística da representatividade, as pessoas, ao construírem seus julgamentos, apoiam-se no fato de que é “conferida alta probabilidade de ocorrência a um evento quanto esse é típico ou representativo de um tipo de situação” (TONETTO; KALIL, 2006, p. 186).

O afeto é outra heurística que produz julgamentos precipitados. Esse atalho cognitivo pode levar à exclusão de certas hipóteses, pelo aparecimento automático de sentimentos bons ou maus, quando pensamos em determinada situação.

A título exemplificativo, consumidores podem considerar muito baixos os benefícios dos preservativos e muito altos os custos desses produtos, levando a uma avaliação de risco-benefício negativa, que pode ocasionar um aumento significativo de doenças sexuais (SAMSON, 2015, p. 31).

No entanto, como mostram Eysenck e Keane (2017, p. 548), apesar das heurísticas serem úteis para produzir julgamentos rápidos, inclusive poupando energia no raciocínio, conduzem rotineiramente a alternativas equivocadas.

A partir da redução do esforço cognitivo, as heurísticas acabam gerando vieses de pensamento, um círculo vicioso que decorre de uma tomada de decisão que não leva em consideração a lógica ou a probabilidade sobre fatos passados, violando rotineiramente alguma forma de racionalidade e, conseqüentemente, produzindo decisões ruins.

Embora muitos erros no processo de julgamento estejam relacionados com as heurísticas, como as que se viu acima, outras formas podem distorcer ou limitar a racionalidade na tomada de decisão e influenciar nos rumos de uma política pública.

Os vieses cognitivos são vistos como uma sistemática limitação à racionalidade. Dentre outros, a inércia consiste em uma tendência das pessoas a não mudar o comportamento a menos que exista um incentivo forte para fazê-lo.

A supervalorização do presente em detrimento de ações futuras, como acontece com relação aos cuidados com a saúde e a poupança para a aposentadoria, também se constitui em um viés cognitivo.

Outro julgamento que pode limitar a ação racional, decorre do otimismo exagerado com o futuro, que acaba levando os indivíduos a subestimar a relação entre o tempo e as dificuldades para concluir uma tarefa, criando um pensamento vicioso, que no âmbito das políticas públicas pode gerar um planejamento e uma execução falaciosas (SAMSON, 2015, p. 32-33).

Por serem “satisfatórios” aos decisores, os atalhos de raciocínio provenientes das heurísticas ou os erros decorrentes de uma resposta incompleta, como no caso dos

vieses, quando relacionados com as políticas públicas, podem significar a diferença entre viver ou morrer, entre o desenvolvimento pessoal ou uma vida com restrições e dependências.

### 3.2. Fatores emocionais e sociais

Fatores emocionais são aspectos importantes na tomada de decisão, particularmente “perdas antecipadas ou ocorridas podem produzir reações emocionais negativas no indivíduo (p. ex., ansiedade) causando aversão à perda” (EYSENCK; KEANE, 2017, p. 573).

A emoção acaba favorecendo a existência do viés de omissão, que ocorre quando existe uma preferência pela decisão que admite o risco de dano por omissão, ao invés do risco do dano por ação, como é o caso dos pais que preferem não vacinar os filhos temendo alguma reação alérgica, mas assumem o risco de que seus descendentes venham a desenvolver uma doença no futuro. “Os pais argumentam que o nível antecipado de responsabilidade e arrependimento seria potencialmente maior caso vacinassem seus filhos do que se não vacinassem”, explicam Eysenck e Keane (2017, p. 574)

O viés de *status quo* também é influenciado pela emoção. Nestes casos, diante de uma escolha, as pessoas apresentam uma tendência a aceitar as coisas como estão ao invés de mudar a sua própria decisão, mesmo sabendo que a escolha inicial é prejudicial ou é menos vantajosa aos seus interesses (EYSENCK; KEANE, 2017, p. 576).

Por outro lado, sabe-se que indivíduos ansiosos fazem julgamentos de maneira mais pessimista, optando por alternativas com menor risco, contrariando o viés de otimismo e a crença de que os indivíduos são mais propensos a eventos positivos do que negativos no futuro:

Indivíduos ansiosos apresentam um menor viés de otimismo do que os demais. Lench e Levine (2005) pediram a participantes do Ensino Superior que julgassem a probabilidade de ocorrência de vários eventos com eles em comparação com a média dos estudantes de Ensino Superior. Os participantes, com um estado de humor temeroso eram mais pessimistas do que aqueles com um estado de humor feliz ou neutro (EYSENCK; KEANE, 2017, p. 658).

A tristeza é outro estado emocional negativo que influencia fortemente na tomada de decisão. Pessoas tristes, assim como as ansiosas, são menos otimistas com relação ao futuro, apresentando um maior realismo. Descobertas recentes concluíram

que os indivíduos tristes se concentram mais em ganhos de curto prazo do que em recompensas posteriores (EYSENCK; KEANE, 2017, p. 660). Em consequência:

Os indivíduos ficam tristes ou deprimidos quando descobrem que um objetivo desejado é inalcançável. A tristeza ou a depressão levam os indivíduos a abandonarem o objetivo inalcançável e se envolverem extensivamente em pensamentos, centrados em novos objetivos (Andrews & Thomson, 2009). Concentrar-se no que fazer em seguida envolve processamento analítico. Isso nos ajuda a entender por que a tristeza é o único estado de humor associado ao processamento analítico (EYSENCK; KEANE, 2017, p. 664).

Um quarto fator é a raiva. Encarada como um afeto negativo, ela leva rotineiramente as pessoas a acreditarem que podem exercer controle sobre a situação, dominando aqueles indivíduos que não gostam. Eysenck e Keane (2017) explicam que, ao contrário do julgamento e da tomada de decisão feita sobre estados emocionais negativos, como a tristeza e a ansiedade, a raiva produz escolhas relativamente otimistas sobre efeitos negativos no futuro, porque está alicerçada sobre uma suposta certeza e sobre o controle da situação. E isso dificulta a tomada de decisão:

Por que a raiva muitas vezes dificulta a tomada de decisão? Ela pode levar a um processamento superficial, com base em heurísticas (regras gerais), em vez de fundamentadas em processamento sistemático ou analítico (Litvak et al., 2010). Evidências de apoio foram relatadas por Coget e colaboradores (2011) em um estudo com sete diretores de filmes. A maioria deles recorreu a decisões intuitivas quando moderadamente ou muito raivosos, enquanto a ansiedade moderada levou ao processamento analítico (EYSENCK; KEANE, 2017, p. 661).

Como não poderia ser diferente, afetos emocionais positivos também influenciam na tomada de decisão. Pessoas com humor positivo são avessas ao risco. Estudos indicam que a aversão ao risco de pessoas positivas decorre da necessidade de manter o estado de felicidade atual (EYSENCK; KEANE, 2017, p. 660).

Além da complexidade apresentada pelos fatores individuais que influenciam no julgamento e na tomada de decisão, a exemplo da ansiedade, tristeza, raiva e estado de humor positivo, não podemos olvidar que aspectos sociais também exercem forte pressão sobre as escolhas individuais.

Considerada uma potente arma de influência, o princípio da aprovação social é um excelente indicativo sobre como fatores sociais influenciam no julgamento e na tomada de decisão individual.

Segundo esse princípio, os indivíduos julgam e tomam decisões a partir do que as outras pessoas entendem como aceitável: “consideramos um comportamento

adequado em dada situação na medida em que o vemos ser seguido pelos outros” (CIALDINI, 2012, Kindle 2176).

Quer dizer, as pessoas acreditam que uma conduta é apropriada quando é também realizada pelas outras pessoas. Desta maneira, os indivíduos compreendem que cometerão menos erros, com a possibilidade de não serem julgados pelo grupo, afinal estão agindo de acordo com as evidências sociais e não contra elas. Em tese, quando a coletividade está agindo de determinada maneira, supõe-se que a ação é correta. (CIALDINI, 2012, Kindle 2179).

Esse fundamento do princípio da aprovação social, de que seguir a maioria, é interessante porque restringe a possibilidade de erros, acaba sendo seu ponto forte e fraco. Ao mesmo tempo que serve de atalho para padronizar comportamentos, no caso do trabalho em tela, para desenhar políticas públicas que podem mudar determinada realidade, é muito útil aos aproveitadores de plantão que podem fazer uso de uma espécie de “cegueira coletiva” para impor seus interesses com pouca ou nenhuma resistência, apostando no intuitivo Sistema “1” de julgamento e tomada de decisão:

Os publicitários adoram nos informar quando um produto é “o que mais cresce” ou “o que mais vende” porque não precisam nos convencer diretamente de que o produto é bom. Basta dizer que muitos consumidores acham isso, o que parece ser uma prova suficiente (CIALDINI, 2012, Kindle 2202).

A insegurança do indivíduo, a obscuridade ou a ambiguidade sobre um assunto, são situações que reforçam a influência do princípio da aprovação social sobre o julgamento e a tomada de decisão.

Diante da incerteza, a opinião e a conduta coletiva acabam exercendo maior influência sobre as escolhas individuais. Nesse instante, há uma tendência a aceitar como correta as ações dos demais membros da sociedade (CIALDINI, 2012, Kindle 2360).

Ao examinar como os demais indivíduos fazem suas escolhas, em geral, as pessoas acabam esquecendo que os outros estão julgando e tomando decisão com base no contexto das escolhas sociais, que pode levar, conforme Cialdini descreve, a uma verdadeira “ignorância pluralista” (2012, Kindle 2375).

Uma análise mais detalhada sobre a “ignorância pluralista” feita nos Estados Unidos comprovou que existe uma espécie de inércia coletiva diante de desastres ou situações que afetam a todos, não só isso, fatos violentos perpetrados contra indivíduos determinados também não recebem a devida atenção por parte das pessoas, quando estão em um ambiente coletivo, explica o autor.

Em áreas urbanas, onde os grupos contêm uma composição heterogênea, composta de “estranhos”, essa cegueira “deliberada coletiva” acaba sendo potencializada. Confusão, população numerosa e relações sociais mantidas por estranhos, o princípio da aprovação social acaba sendo potencializado diante da incerteza que permeia o processo de julgamento e tomada de decisão.

Mas não é só esse fator que influencia nas escolhas. A semelhança é outro ponto fundamental para a compreensão do princípio da aprovação, que funciona de maneira mais efetiva quando analisamos o comportamento de indivíduos semelhantes a nós (CIALDINI, 2012, Kindle 2542). A semelhança como princípio da aprovação é usada em campanhas publicitárias, por exemplo:

Acredito que seja por isso que estamos vendo um número crescente de depoimentos de “gente como a gente” nos comerciais de televisão. Os publicitários agora sabem que um meio de conseguir vender com sucesso um produto aos telespectadores é demonstrar que outras pessoas “comuns” gostam do produto e o utilizam (CIALDINI, 2012, Kindle 2545).

Essa condição de semelhança, que acaba contribuindo para a consolidação do princípio da aprovação social, pode também ser aplicada no desenho e na implementação de políticas públicas, como aquelas relacionadas com a saúde de idosos, por exemplo.

Nessa área, sabe-se que intervenções preventivas têm um melhor custo benefício do que ações corretivas/interventivas. Então, seria muito útil definir comportamentos desejáveis para os idosos, como a prática rotineira de exercícios físicos e a realização de exames preventivos, e, por intermédio da demonstração de que outras pessoas com idade avançada mudaram seu comportamento, ampliar a capacidade de alcance dessa ação governamental, a partir de um processo de imitação que decorre de fatos, neste caso, considerados positivos.

Como se pode perceber, fatores emocionais e sociais exercem forte pressão sobre o julgamento e a tomada de decisão individual. No entanto, esses incentivos podem ser desenhados de maneira positiva, ou seja, implementando políticas públicas que orientem as pessoas a caminhos mais seguros e que ampliem seu bem-estar individual e social.

### **3.3. Reflexos da escassez sobre a tomada de decisão**

A escassez, quando vista sob a ótica comportamental, é uma situação humana que não se traduz apenas na ausência de bens materiais, mas em uma ampla gama de

necessidades que não são atendidas, que vão desde recursos financeiros até a falta de disponibilidade de tempo ou a inexistência de interação social. Isso afeta profundamente a maneira como as pessoas julgam e tomam decisões.

Constitui-se em uma situação desagradável que tem repercussões na saúde, na educação, na segurança, na vida das pessoas. É entendida como “ter menos do que você acha que precisa” (MULLAINATHAN; SHAFIR, 2016, Kindle 122).

A escassez não só modifica as pessoas fisicamente, como no caso da fome, mas também captura a mente, direcionando o pensamento para aquelas necessidades que não são supridas, afinal a “escassez é mais do que o simples desprazer de ter muito pouco. A escassez muda a maneira como pensamos. Ela se impõe em nossas mentes” (MULLAINATHAN; SHAFIR, 2016, Kindle 188). Em consequência:

Quando a escassez captura a mente, nós nos tornamos mais atentos e eficientes. Há muitas situações na vida em que manter o foco pode ser um desafio. Procrastinamos no trabalho porque nos distraímos a toda hora. Compramos produtos com preços altos na mercearia porque nossas mentes estão em outro lugar. Um prazo apertado ou a falta de dinheiro faz com que nos concentremos na tarefa à frente. Com as mentes focadas, tendemos a errar menos por descuido. Isso faz muito sentido: a escassez nos captura porque é importante, merece nossa atenção (MULLAINATHAN; SHAFIR, 2016, Kindle 286).

Muito embora a situação de escassez desperte uma maior atenção por parte dos indivíduos, conduzindo-os para uma suposta eficiência e concentração, gera efeitos perversos no médio e longo prazo. Ela reduz a capacidade mental, a inteligência fluida e o controle executivo, fatores que influenciam diretamente na maneira como as pessoas julgam e tomam decisões, favorecendo comportamentos impulsivos e reduzindo consideravelmente a visão de futuro (MULLAINATHAN; SHAFIR, 2016, Kindle 292). Essas consequências negativas são assim analisadas:

E os efeitos são consideráveis. Ser pobre, por exemplo, reduz mais a capacidade cognitiva de uma pessoa do que uma noite inteira sem dormir. Não que os pobres tenham uma largura de banda menor como indivíduos. É que a experiência da pobreza reduz a largura de banda de qualquer um. Quando pensamos em pobres, pensamos naturalmente em falta de dinheiro. Se pensamos em pessoas ocupadas ou solitárias, pensamos em falta de tempo ou de amigos. Mas nossos resultados sugerem que todos os tipos de escassez levam a uma falta de largura de banda. E como ela afeta todos os aspectos do comportamento, sua falta tem consequências (MULLAINATHAN; SHAFIR, 2016, Kindle 298-300).

Uma das maiores consequências da escassez é o prolongamento da própria escassez. Esse fato é abordado por diversas teorias, que recorrem à cultura, à personalidade e às instituições para explicá-lo. Apesar de fatores culturais, econômicos

e pessoais exercerem influência sobre a escassez, a Economia Comportamental sugere algo mais simples, a existência de uma lógica mental da escassez:

A escassez captura nossa atenção, e isso proporciona um benefício estreito: fazemos melhor o trabalho de administrar necessidades prementes. Porém, de maneira mais ampla, isso tem um custo para nós: negligenciamos outros interesses e nos tornamos menos eficientes no restante da vida (MULLAINATHAN; SHAFIR, 2016, Kindle 298-300).

Isso justifica a eficiência da simples estipulação de um prazo para o cumprimento de determinada tarefa. Afinal, assim como a fome ocupa a cabeça das pessoas famintas, demandando ações eficientes para supri-la, um prazo fatal faz a atividade premente ser a prioridade de todos os esforços pessoais, criando um dividendo de foco, ou seja, uma maior produtividade diante do tempo exíguo para cumprimento da tarefa.

Mullainathan e Shafir (2016, Kindle 529) percebem essa concentração decorrente da escassez como um movimento que induz o indivíduo a entrar em um túnel, havendo uma restrição no campo de visão, perdendo a sua capacidade de prestar atenção aos detalhes periféricos.

Se, por um lado, o foco e a concentração decorrentes da escassez são vistos como fatores positivos, entrar no túnel, restringindo a capacidade de percepção, é compreendido negativamente, pois as pessoas acabam negligenciando aspectos muito importantes na tomada de decisão de longo prazo, argumentam os autores.

Afinal, para “um agricultor com dificuldade de conseguir dinheiro suficiente para comida e despesas vitais da semana, a ameaça de pouca chuva ou de despesas médicas na próxima estação parece abstrata” (MULLAINATHAN; SHAFIR, 2016, Kindle 652).

A capacidade de analisar a situação, manter o plano, resistir à tentação e tomar boas decisões, é conhecida no âmbito da psicologia como largura de banda. A escassez limita a largura de banda, restringindo a capacidade de raciocínio, em situações que vão desde inteligência, desempenho no vestibular, até o controle de impulsos e o alcance dos objetivos em dietas nutricionais, exemplificam os autores.

Argumentam também que as pessoas pobres apresentam uma capacidade produtiva menor do que os indivíduos mais abastados. Isso se dá não por uma menor capacidade cognitiva, mas sim porque o raciocínio está capturado pela situação de escassez, o que influencia diretamente na qualidade das escolhas feitas por esses indivíduos:

A escassez é, essencialmente, um aglomerado de preocupações importantes. Diferente de uma briga conjugal, que pode acontecer em qualquer lugar e com qualquer pessoa, as preocupações com dinheiro e tempo se aglomeram em torno dos pobres e dos ocupados, e raramente passam. Os pobres precisam brigar com preocupações monetárias persistentes. Os ocupados precisam brigar com preocupações com o tempo persistentes. Previsivelmente, a escassez cria uma carga adicional que está acima de todas as outras preocupações. Constante e previsível, ela taxa a largura de banda. Todo mundo pode ficar preocupado: ricos e pobres brigam com seus cônjuges; ricos e pobres podem ser perturbados por seus chefes. Mas, enquanto apenas algumas pessoas que experimentam a abundância ficam preocupadas, todos que experimentam a escassez passam por isso (MULLAINATHAN; SHAFIR, 2016, Kindle 1202-1208).

Há que se observar que, se a escassez é um limitador da banda cognitiva, levando a um raciocínio restritivo e extremamente comparativo no julgamento e na tomada de decisão; a folga, de tempo ou dinheiro, pelo contrário, livra as pessoas de fazerem escolhas difíceis.

Indivíduos abastados dão menor atenção àquilo que têm, porque possuem em grande quantidade. Isso ocorre devido ao que os economistas denominam de “utilidade marginal decrescente”<sup>5</sup> (MULLAINATHAN; SHAFIR, 2016, Kindle 1400).

O erro acaba produzindo efeitos diferenciados diante da escassez, quando comparado com situações de abundância. No caso da primeira, a margem de manobra é muito estreita, então os indivíduos não podem, sob qualquer pretexto, desprezar o erro com facilidade, afinal as consequências de uma má escolha podem refletir diretamente na sua qualidade de vida e na capacidade de honrar compromissos assumidos. No caso da folga, ao contrário, conta com um maior espaço para manobra para corrigir o erro, existindo espaço para falhas. Esses erros incomodam, mas por si sós não são capazes de gerar graves consequências:

Na verdade, a escassez nos leva a erros maiores. A taxa da largura de banda nos põe em uma posição em que ficamos propensos a cometer erros. A pessoa ocupada tende a cometer um erro de planejamento ainda maior; afinal de contas, ela provavelmente ainda precisa dar atenção a seu último projeto e está mais distraída e assoberbada, uma maneira certa de planejar mal. Com uma largura de banda comprometida, apresentamos maior tendência a ceder aos impulsos, a cair em tentações. Com pouca folga, temos menos espaço para falhar. Com a largura de banda comprometida, apresentamos uma tendência maior a falhar (MULLAINATHAN; SHAFIR, 2016, Kindle 1525-1528).

O efeito da escassez sobre o comportamento humano, assim como outros fatores já apresentados, reforça o fundamento de que as análises feitas pela teoria econômica tradicional sobre como as pessoas julgam e tomam decisões estão distorcidas. Nesse

---

<sup>5</sup> A utilidade é um conceito subjetivo que representa "satisfação", "felicidade" ou "contentamento" que atribuiu valor a um bem. A ideia de utilidade marginal decrescente significa que essa utilidade, "satisfação", decresce à medida que se consome mais uma unidade de determinado bem.

sentido, a “Economia Comportamental nasceu da observação empírica de que as pessoas violam várias previsões básicas da economia” (MULLAINATHAN; SHAFIR, 2016, Kindle 1868).

A escassez, que taxa a largura de banda, restringindo a capacidade cognitiva, acaba condicionando os indivíduos a tomarem decisões que impactam imediatamente no curto prazo, mas que não levam em consideração os efeitos dessas escolhas no longo prazo. Isso pode ser percebido quando pessoas recorrem a empréstimos para quitar dívidas, mas acabam, na realidade, entrando em uma bola de neve de mais e mais necessidade de ajuda financeira, um círculo vicioso, em que a própria condição de escassez acaba gerando o cenário perfeito para mais escassez, negligenciando assim, com o julgamento feito no presente, o próprio futuro.

No âmbito das políticas públicas, a condição de pobreza de muitos cidadãos constitui-se em um desafio a ser superado pela ação estatal de vários países. Ao contrário de outras formas de escassez, como a de tempo, que pode ser contornada com um simples planejamento ou pelo remanejamento de compromissos, a pobreza não deixa muita margem de manobra para os indivíduos, e a escassez, neste caso, impõe-se.

No entanto, como se verá no próximo capítulo, situações de escassez, como outros fatores que influenciam no julgamento e na tomada de decisão, a exemplo de heurísticas e vieses, fatores emocionais e fatores sociais, podem ser superados. Porém, faz-se necessário que os incentivos sejam apresentados, ou melhor, desenhados, de acordo com evidências decorrentes de estudos relacionados com a Economia Comportamental, contribuindo, assim, para melhores escolhas e, por conseguinte, para uma melhor qualidade de vida às pessoas.

#### 4 PATERNALISMO ESTATAL, ESCOLHAS E PEQUENOS “EMPURRÕES”

A teoria da escolha racional teve importante papel na defesa, quase que intransigente, da não intervenção estatal na vida das pessoas. A filosofia política liberal clássica, que lhe serviu de suporte teórico, enfatiza que não existe ninguém melhor do que o próprio interessado para julgar e tomar decisões. Esse pressuposto aplicava-se principalmente aos agentes públicos que, sob hipótese alguma, poderiam substituir o indivíduo nas suas escolhas particulares.

Diante dessa premissa, defender a intervenção ou a regulação estatal não era visto de forma positiva, especialmente nos países de tradição liberal, como os Estados Unidos da América do Norte. Richard Thaler (2019) lembra que, na Universidade de Chicago, berço da Economia Comportamental, é muito pejorativo acusar alguém de paternalista:

[...] você pode chamar alguém de marxista, anarquista, ou até mesmo de torcedor do Green Bay Packers (o arquirrival do Chicago Bears, o time local da NFL), mas chamar um colega de paternalista é o insulto mais cruel de todos (THALER, 2019, Kindle 5550).

O paternalismo, nessa leitura, é percebido como a coerção que se impõe sobre o cidadão, tolhendo toda sua autonomia de escolha. Esse entendimento passou, a partir dos estudos comportamentais, por uma profunda revisão. Richard Thaler e Cass Sunstein compreenderam que as pessoas tomam decisões equivocadas diante das tradicionais estruturas de incentivos contidas nas políticas públicas.

Em face disso, procuraram desenvolver formas de intervenção estatal que colaborassem para que os indivíduos tomassem melhores decisões, sem, no entanto, obrigá-los a ter um determinado comportamento, deixando sempre uma margem de escolha.

A premissa é simples. Como humanos, as pessoas cometem uma série de erros no julgamento e na tomada de decisão, decorrentes, dentre outros, dos fatores elencados no capítulo anterior, então é possível, com vistas a atuar preventivamente, antes da ocorrência desses erros, conceber políticas públicas com base em *insights* comportamentais (THALER, 2019, Kindle 5607).

Como será visto neste capítulo e no próximo, governos do mundo todo utilizam pequenas intervenções, conhecida como *nudges*, para estimular uma melhor tomada de decisão por parte dos cidadãos.

Essas intervenções são moldadas por arquitetos de escolhas, que fazendo uso de evidências decorrentes de estudos comportamentais, desenham um caminho seguro e de baixo custo, que de maneira suave e pouco interventiva, é capaz de criar um desenho que estimula comportamentos individuais desejáveis.

Porém, apesar do referencial teórico da Economia Comportamental ter se consolidado no âmbito acadêmico, inclusive com a premiação de dois estudiosos com o Nobel de economia, não está imune às críticas de importantes pesquisadores.

Um dos mais destacados críticos do paternalismo libertário e da utilização de *nudges* é o Diretor do Centro de Comportamento Adaptativo e Cognição do Instituto Max Planck para o Desenvolvimento Humano, o psicólogo Gerd Gigerenzer.

O autor afirma que o ser humano, a partir da interpretação de que a mente também é suscetível aos processos de evolução, quando interage com o ambiente, é ecologicamente racional. Diante disso, Gigerenzer questiona a necessidade do poder público orientar as pessoas a determinadas escolhas. Esse ponto de vista será objeto de análise específica da última seção deste capítulo.

#### **4.1 Visões sobre o paternalismo**

John Stuart Mill publicou, no ano de 1859, a obra “Sobre a liberdade”, com o objetivo de analisar “a natureza e os limites do poder que pode ser legitimamente exercido pela sociedade sobre o indivíduo” (MILL, 2006, p. 27).

Alerta o autor que o conflito entre a liberdade e a autoridade é um fato destacado na história das civilizações. Nesse diapasão, a liberdade sempre significou proteção contra a tirania dos governantes e políticos. A defesa intransigente das liberdades fez com que o autor elaborasse um princípio básico de atuação, conforme se observa abaixo:

O objecto deste ensaio é asseverar um princípio muito simples, que se destina a reger em absoluto a interacção da sociedade com o indivíduo no que diz respeito à coação e controlo, quer os meios usados sejam a força física, na forma de punições legais, quer a coerção moral da opinião pública. É o princípio de que o único fim para o qual as pessoas têm justificação, individual ou colectivamente, para interferir na liberdade de acção de outro, é a autoproteção. É o princípio de que o único fim de função do qual o poder pode ser correctamente exercido sobre qualquer membro de uma comunidade civilizada, contra a sua vontade, é o de prevenir o dano a outros. O seu próprio bem, quer físico, quer moral, não é justificação suficiente. Uma pessoa não pode correctamente ser forçada a fazer ou deixar de fazer algo porque será melhor para ela que o faça, porque a fará feliz, ou porque, na opinião de outros, fazê-lo seria sensato, ou até correcto. Estas são boas razões para criticar, para debater com ela, para a persuadir, ou para a exortar, mas

não para a forçar, ou para lhe causar algum mal caso ela aja de outro modo. Para justificar tal coisa, é necessário que se preveja qual conduta de que se deseja demovê-la cause um mal a outra pessoa. A única parte da conduta de qualquer pessoa pela qual ela responde perante a sociedade, é a que diz respeito aos outros. Na parte da sua conduta que apenas diz respeito a si, a sua independência é, por direito, absoluta. **Sobre si, sobre o seu próprio corpo e a sua própria mente, o indivíduo é soberano** (grifo nosso) (MILL, 2006, p. 39-40).

Esse é o “Princípio do dano” ou “Princípio da liberdade” de Stuart Mill. Compreende que, a ação estatal, por infringir a liberdade de escolha, sempre produzirá um menor bem-estar para os cidadãos, que se veem cerceados na sua capacidade de tomar decisões dentre as possíveis alternativas existentes.

Constitui-se em um referencial teórico obrigatório para a reflexão moderna sobre o paternalismo. Na verdade, é mais um “punto de partida (aunque no el de llegada), de muchos de los ensayos sobre el paternalismo”<sup>6</sup> (ALEMANY, 2005, p. 65).

Contemporaneamente, a expressão “paternalismo” foi introduzida no âmbito do direito por Hart, quando do debate com Lord Devlin sobre o moralismo jurídico. Devlin defendia a possibilidade de intervenção estatal com vistas a impor uma suposta moralidade social ou coletiva a certos grupos sociais. Por seu lado, afirmava Hart que o paternalismo é coerente apenas quando é utilizado para defender as pessoas delas mesmas, não para impor regras morais às minorias (HART, 1987, p. 56).

John Rawls, na obra clássica “Uma teoria da justiça”, não dedica muito espaço para o paternalismo, talvez porque naquele momento o assunto em voga fosse a “igualdade”, cujos embates agitavam a sociedade norte-americana nas décadas de 60 e 70 do século passado.

Mesmo assim, pode-se verificar que o autor, um liberal de princípios, admitia uma intervenção restrita de terceiros na liberdade alheia, uma vez que, em várias situações, as pessoas podem se comportar de forma irracional:

[...] querem proteger-se contra a possibilidade de suas faculdades não estarem desenvolvidas e de não poderem promover racionalmente seus interesses, como acontece no caso das crianças; ou contra a possibilidade de, por alguma desgraça ou acidente, não serem capazes de tomar decisões para o seu bem, como no caso dos que estão gravemente feridos ou sofrem de distúrbios mentais. Também é racional que se protejam contra suas próprias inclinações irracionais consentindo a um sistema de penalidade que lhe possa dar um motivo suficiente para evitar atos de loucura e aceitando certas imposições concebidas para anular as consequências negativas de seu comportamento imprudente (RAWLS, 2016, p. 309).

---

<sup>6</sup> Tradução livre: o ponto de partida (embora não de chegada), de muitos dos ensaios sobre o paternalismo.

Afirma que o paternalismo é uma proteção contra a própria irracionalidade humana, mas não deve ser interpretado contra as convicções pessoais ou a individualidade de cada um, admitindo que “a liberdade só pode ser restringida em nome da liberdade” (RAWLS, 2016, p. 310-311).

Nessa seara, Ronald Dworkin (2012, p. 344) destaca que muitos governos expressam um paternalismo duro diante da responsabilidade pessoal. O autor afirma que isso não representa “um esforço de boa-fé para definir e implementar essa responsabilidade, mas antes uma negação total da responsabilidade pessoal”, ou seja, a atuação paternalista dura, por parte do Estado, significa, *prima facie*, a negação da própria liberdade individual.

O autor defende o probabilístico “esquema hipotético de seguros”. Afirma que o paternalismo “significa impor uma decisão a alguém, supostamente para o seu bem, mas ao arrepio daquilo que este pensa ser esse bem” (DWORKIN, 2012, p. 369-370).

Ratifica esse entendimento ao dispor que “o governo não pode limitar a independência por qualquer razão, exceto quando necessário para proteger a vida, a segurança ou a liberdade dos outros” (DWORKIN, 2012, p. 378).

Em países com tradição liberal, o paternalismo estatal sempre foi visto com certa desconfiança, ou melhor, sob uma ótica anti-paternalista, que não admite a intervenção na autonomia das pessoas. Primeiramente, porque é uma decisão que substitui a liberdade de escolha individual. Além disso, essa linha de paternalismo vislumbra o ser humano como um indivíduo plenamente racional, capaz de deduzir o que é melhor para o seu bem-estar, não necessitando da ajuda de terceiros para alcançar seus objetivos de vida.

Ao enfrentar os argumentos que atacam a “tolerância liberal”, por parte de teorias comunitárias, Dworkin destaca duas formas de paternalismo, que merecem um estudo mais detido: o paternalismo volitivo e o paternalismo crítico.

O primeiro acredita que a coação pode ser utilizada para auxiliar as pessoas a atingirem seus objetivos, ou melhor, a alcançarem aquilo que querem para as suas vidas. Já o paternalismo crítico, que o autor considera autodestrutivo, serve de apoio aos ataques comunitários à tolerância liberal e é fundamentado na percepção de que “a coação pode, às vezes, oferecer às pessoas uma vida melhor do que a que pensam ser boa, por conseguinte, está entre seus interesses críticos” (DWORKIN, 2011, p. 301).

De maneira mais incisiva, o pensamento libertário procura desconstituir a capacidade dos representantes eleitos de disporem sobre regras eficientes, aptas a substituir o bem-estar decorrente da liberdade de escolha de cada indivíduo.

Nozick (2011) constata que a ação individual é independente do Estado e que os membros do poder legislativo não são as pessoas mais habilitadas para tratar dos interesses de cada pessoa, fazendo um questionamento perturbador:

Existirá mesmo alguma pessoa que, à procura de um grupo de indivíduos sábios e sensíveis que possam cuidar de suas vidas de maneira justa e proba, escolheria aquele grupo de pessoas que compõe as duas casas do Congresso? (NOZICK, 2011, p. 16).

O enfoque anti-paternalista está alicerçado sobre fortes argumentos, que foi denominado de quinteto anti-paternalista. O primeiro ponto contrário ao paternalismo estatal advém do postulado epistêmico de Stuart Mill, para quem o governo e seus funcionários não podem substituir os cidadãos nas suas decisões particulares, afinal, é mais provável que os erros venham de funcionários do governo, e não dos indivíduos:

El argumento epistémico insiste en que mientras no se haga daño a otros, ha de estar permitido a la gente actuar con base en sus propios juicios, porque tales juicios son la mejor guía para hacer que su vida vaya bien. La objeción central, aplicable a cualquier tipo de paternalismo (suave o duro, de medios o de fines), es que es más probable que los errores provengan de los funcionarios del gobierno, más que de los individuos. Los empleados públicos carecen de la información que los individuos tienen<sup>7</sup> (SUNSTEIN, 2017, Kindle 1252-1255).

Neste caso específico, o Estado muito provavelmente não está exercendo suas funções com a finalidade de ampliar o bem-estar dos cidadãos, mas sim para favorecer determinadas pessoas ou grupos econômicos pela intervenção estatal. O argumento epistêmico de Mill insiste que, ainda que não aconteçam ganhos e até mesmo que em algumas situações ocorram perdas, tem que ser permitido às pessoas agir conforme suas próprias convicções (SUNSTEIN, 2017).

Outro ponto destacado pelas visões anti-paternalistas é que a intervenção estatal no campo econômico acaba influenciando no julgamento e na tomada de decisão individual, muitas vezes de maneira dura, prejudicando a concorrência e o livre mercado.

Neste caso, toda e qualquer ação estatal que venha a limitar a possibilidade de participação no mercado ou a maneira como um produto ou serviço é oferecido ao

---

<sup>7</sup> Tradução livre: “O argumento epistêmico insiste que, desde que nenhum dano seja causado aos outros, as pessoas devem ter permissão para agir de acordo com seus próprios julgamentos, porque tais julgamentos são o melhor guia para fazer com que suas vidas corram bem. A objeção central, aplicável a qualquer tipo de paternalismo (leve ou forte, de meios ou fins), é que os erros são mais prováveis de virem de funcionários do governo, e não de indivíduos. Funcionários públicos carecem da informação que os indivíduos têm”.

público, congelando o processo de concorrência e a autonomia de escolha, pode ser considerada indesejável.

Prejuízos ao aprendizado também fazem parte do rol de argumentos daqueles que não aceitam medidas paternalistas por parte do governo. Como o erro é essencial ao aprendizado, uma ação paternalista sobre as pessoas “*infantiliza a la gente; la trata como niños y hace menos probable que crezca*”<sup>8</sup> (SUNSTEIN, 2017, Kindle 1282).

A heterogeneidade, que caracteriza hodiernamente as sociedades ocidentais, é outro argumento relevante, uma vez que o paternalismo pode encerrar a possibilidade de se levar a própria vida de maneira particularizada, com interesses diferentes dos de outras pessoas ou até mesmo das maiorias.

A temática do paternalismo só foi objeto de ampla revisão acadêmica a partir dos anos setenta do século passado, com os estudos de Gerald Dworkin. Os conceitos sobre o paternalismo desenvolvidos a partir desse momento, apesar de envolverem uma ampla e complexa discussão, tiveram como denominador comum a chamada “analogia paternalista”, ou seja, representaram fictamente a conhecida relação pai-filho, onde o genitor detém poder de autoridade e influência sobre as escolhas do filho.

Segundo Gerald Dworkin (1997, p. 357), o paternalismo pode ser conceituado como a interferência na liberdade de ação de uma pessoa, justificada por razões que dizem respeito exclusivamente ao seu bem-estar, à felicidade, às necessidades e aos interesses ou valores daquele que sofre a coerção.

A ação paternalista, genericamente, é caracterizada por alguns elementos, tais como, o modo, a finalidade e os sujeitos que participam da relação. Quanto ao modo, o paternalismo é visto como um exercício de poder constituído por uma intervenção coativa que diminui a liberdade, interfere na autonomia ou restringe informações.

Com relação à finalidade, o paternalismo é o exercício de poder de “A” com a finalidade de obter determinado comportamento de “B”, evitando que este cometa ações ou omissões que possam levar a um aumento do risco de danos físicos, econômicos ou psíquicos. Particularmente, com relação aos sujeitos, o paternalismo estatal envolve de um lado o Estado e do outro, os cidadãos (ALEMANY, 2005, p. 271).

Apesar disso, para muitos autores, o paternalismo não trata apenas de evitar danos, mas, especificamente no caso das políticas públicas, de atender às necessidades básicas de bem-estar, como o acesso à saúde, à educação e ao meio ambiente equilibrado.

---

<sup>8</sup> Tradução livre: “infantiliza as pessoas; as trata como crianças e faz menos provável que cresçam”.

Para Nino<sup>9</sup> (1989, p. 142), os limites do paternalismo não estão adstritos apenas ao atendimento das necessidades básicas dos cidadãos, mas também são úteis para ampliar as possibilidades de materialização dos planos de vida que foram escolhidos livremente pelos indivíduos.

Outra crítica ao paternalismo estatal é que, na maioria das vezes, ele se dá em razão da entrada em vigor de uma norma, que muda a posição jurídica dos indivíduos, lembra Alemany (2005). Mas nem sempre é assim, observa o autor, uma vez que a intervenção estatal pode ocorrer por intermédio de outros instrumentos, como os incentivos fiscais e econômicos, ou a utilização da persuasão para que o cidadão adote determinado comportamento.

Para que o paternalismo estatal seja justificado, o governo deve respeitar o princípio da autonomia individual, velando pelas decisões privadas dos indivíduos, defende Alemany (2005). Deve proteger o bem-estar dos cidadãos. O autor destaca a existência de três condições de justificação: a idoneidade e a necessidade da medida paternalista; a incapacidade básica do sujeito tratado paternalistamente; e o consentimento hipotético racional para a medida. Ressalta, ainda, que a interferência paternalista é justificada quando se limita a proteção dos interesses mais básicos dos indivíduos.

Sunstein (2017) destaca que o paternalismo suave, nos casos de sociedades com diversidade cultural, tem vantagens significativas sobre o paternalismo duro, pois, ao atuar sobre os processos, ao invés de nas escolhas, não é taxativo sobre o comportamento e permite às pessoas viverem da maneira que melhor entenderem.

O direito a ter uma vida própria, com suas escolhas e opiniões, é tão relevante quanto a própria liberdade. Não apenas relevante, mas desejável que os seres humanos expressem suas individualidades e razões pessoais, desde que não prejudiquem os demais, inclusive como corolário da autonomia humana.

Sob a leitura comportamental, a escolha pública feita por burocratas em substituição à autonomia individual dos cidadãos, além de conter certa dose de interesse particular, como se viu anteriormente, também é cercada de erros, conforme abaixo detalhado:

No es necesario subrayar que los funcionarios del gobierno tienen sus propios sesgos y motivaciones. Con respecto a los esfuerzos por defender el paternalismo, este asunto plantea dos problemas diferentes. El primero incluye la teoría de la elección pública: los juicios de los funcionarios acerca del bienestar pueden estar influidos por los intereses de poderosos grupos

---

<sup>9</sup> Carlos Santiago Nino foi orientado por John Finnis em seu doutorado, em Oxford.

privados. Nadie puede negar que, en ciertos momentos y lugares, los juicios de los empleados del gobierno han sido tergiversados gracias al poder de dichos grupos. El segundo problema es que incluso si estos empleados cuentan con una buena motivación, también son seres humanos y no hay razón para pensar que son inmunes al tipo de sesgos que afectan a las personas de a pie<sup>10</sup> (SUNSTEIN, 2017, Kindle 1362-1365).

Como se vê, há muitas filosofias políticas distintas sobre o paternalismo estatal. De um lado, há aqueles que não admitem a intervenção estatal, tais como os seguidores da filosofia liberal clássica, motivados pela crença de que o indivíduo apresenta racionalidade plena, de forma, aquele que é habilitado a proceder às melhores decisões. Do outro, aqueles que admitem o paternalismo, desde que a ação estatal obedeça a algumas condições básicas de justificação, desde que foquem na defesa dos interesses mais básicos das pessoas.

Entre a suposta racionalidade humana, que afasta toda e qualquer possibilidade de paternalismo, e aquela via que admite o paternalismo com base em medidas coercitivas supostamente indutoras de comportamento, Richard Thaler e Cass Sunstein, apoiados na teoria da perspectiva e nos estudos desenvolvidos no âmbito da Economia Comportamental, desenvolveram uma terceira possibilidade de intervenção estatal, o paternalismo libertário que, por sua vez, induz mas não obriga o indivíduo a realizar certas escolhas, como se verá adiante.

## 4.2 Paternalismo libertário

O paternalismo libertário apresenta uma interessante construção, não só acadêmica, mas também histórica. Gestado na Universidade de Chicago, de tradição liberal clássica, foi defendido inicialmente por Cass Sunstein e Richard Thaler, com ênfase nas pesquisas comportamentais desenvolvidas por Daniel Kahneman e Amos Tversky, no âmbito da teoria da perspectiva e, particularmente por Kahneman com relação aos sistemas cognitivos.

El Sistema 1 es un poco como Homer Simpson, James Dean en Rebelde sin causa, y Pippi Calzaslargas. El Sistema 2 es más como un ordenador o el señor Spock de Star Trek (o el androide Data en la versión más reciente de la serie). Es deliberativo. Calcula. Cuando escucha un ruido fuerte, evalúa si es

---

<sup>10</sup> Tradução livre: “Não é necessário enfatizar que os funcionários do governo têm seus próprios preconceitos e motivações. Com relação aos esforços para defender o paternalismo, esta questão levanta dois problemas diferentes. O primeiro inclui a teoria da escolha pública: os julgamentos dos funcionários sobre o bem-estar podem ser influenciados pelos interesses de grupos privados poderosos. Ninguém pode negar que, em certos momentos e lugares, os julgamentos dos funcionários do governo foram distorcidos pelo poder desses grupos. O segundo problema é que, mesmo que esses funcionários tenham uma boa motivação, eles também são seres humanos e não há razão para pensar que estão imunes ao tipo de preconceito que afeta as demais pessoas”.

un motivo de preocupación. Piensa sobre la probabilidad, de forma muy cuidadosa, aunque lentamente<sup>11</sup> (SUNSTEIN, 2017, Kindle 432).

Uma distinção muito importante, para a compreensão do paternalismo libertário, é aquela que diferencia o paternalismo de fins do paternalismo de meios (libertário). O paternalismo de fins está relacionado, como o próprio nome descreve, com a submissão da vontade individual à intervenção estatal, que substitui a liberdade de escolha do cidadão. Como as pesquisas comportamentais são focadas nos erros humanos, o paternalismo de meios constitui o objeto de estudo da Economia Comportamental.

De outro modo, Sunstein faz uma analogia entre o paternalismo de meios e um GPS que informa a melhor rota a ser seguida. Assim, destacou que o paternalismo de meios é capaz de indicar um caminho seguro para que as pessoas possam atingir seus objetivos, alcançando um maior bem-estar (SUNSTEIN, 2017, Kindle 880-910).

Ao contrário do paternalismo “duro”, que é caracterizado pela imposição de custos elevados aos indivíduos que decidem por determinada conduta, o paternalismo libertário é considerado “suave”, pois faz uso da Economia Comportamental na tentativa de implementar um ambiente de incentivos capaz de influenciar os usuários de serviços públicos para melhores escolhas, evitando erros comuns e rotineiros, sem, no entanto, forçá-los a determinada conduta, como resumido abaixo:

En este enfoque comprenderíamos que «el paternalismo duro» refiere a las acciones del gobierno que intentan incrementar el bienestar de la gente gracias a la imposición de costes materiales sobre sus elecciones. Por el contrario, «el paternalismo suave» referiría a las acciones del gobierno que intentan aumentar el bienestar de la gente gracias a influir en sus elecciones sin imponer costes materiales sobre estas<sup>12</sup> (SUNSTEIN, 2017, Kindle 836).

Intervenções paternalistas, desde que não limitem a liberdade de escolha, são capazes de fazer com que os indivíduos tenham uma vida melhor (SUNSTEIN, 2017, Kindle 155).

Dessa forma, seria útil ao paternalismo estatal influenciar mais no processo de tomada de decisão, levando em consideração a liberdade de escolha e o alcance de um

---

<sup>11</sup> Tradução livre: “O sistema 1 é um pouco como Homer Simpson, James Dean em rebelde sem causa, e Pippi Longstocking. O sistema 2 é mais parecido com um computador ou com o Sr. Spock de Star Trek (ou com os dados do Android na versão mais recente da série). É deliberativo. Calcula. Quando você ouvir um barulho alto, avalie se é um motivo de preocupação. Pense na probabilidade, com muito cuidado, embora devagar”.

<sup>12</sup> Tradução livre: “Nesta abordagem, entenderíamos que o “paternalismo duro” refere-se às ações do governo que tentam aumentar o bem-estar das pessoas graças à imposição de custos materiais às suas escolhas. Pelo contrário, o “paternalismo brando” refere-se às ações do governo que tentam aumentar o bem-estar das pessoas, influenciando nas suas escolhas sem impor custos materiais a esses indivíduos”.

maior bem-estar para os cidadãos, do que criar oposições e sanções para tentar invalidar as opções escolhidas pelos indivíduos (SUNSTEIN, 2017, Kindle 783-786).

O paternalismo “suave” apresenta custos baixos quando comparados com os do paternalismo “duro”. Além de “suave”, o paternalismo libertário é considerado uma intervenção no processo de julgamento e tomada de decisão, e não no resultado das escolhas já realizadas. A Economia Comportamental ocupa-se das intervenções focadas nos meios. Seu objetivo é desenhar uma arquitetura de escolhas capaz de influenciar as pessoas a promoverem seus próprios interesses, da melhor maneira possível.

Nesse cenário, há que se reconhecer que a arquitetura de escolhas é inevitável, tendo em vista que os indivíduos estão sujeitos às influências do entorno social, como também aos seus próprios estados de espírito, na hora de julgar e tomar decisões. Desse modo, para possibilitar melhores alternativas, seria mais interessante desenhar um caminho seguro e flexível, do que deixar as escolhas individuais sobre a influência de uma suposta “mão invisível”, por exemplo (SUNSTEIN, 2017, Kindle 1590).

Ao perceber que as escolhas realizadas contêm falhas, que causam danos graves, às vezes com a imposição de altos custos individuais e coletivos, não se pode afirmar que a atuação governamental esteja proibida, ainda mais se utiliza formas de intervenção “suave” como o paternalismo libertário.

Nessa seara, Sunstein (2017) argumenta que existem quatro erros no julgamento e na tomada de decisão que ocasionam problemas e danos significativos às pessoas, fortemente relacionados com o Sistema “1” e, por isso, demandam uma ação paternalista suave por parte do Estado. Ele descreve esses erros como falhas comportamentais.

O primeiro erro está relacionado ao fato de que os indivíduos, em regra, agem e raciocinam com o curto prazo, retardando medidas que exigem pequenos custos, mas que lhes proporcionarão grandes benefícios no longo prazo. Cita, como exemplo, situações em que as escolhas pessoais, com essa visão imediatista, causam graves consequências futuras, tais como beber, fumar, gastar, apostar ou procrastinar.

Outro ponto destacado é sobre a limitada capacidade humana de prestar atenção em determinados fatos importantes, ou “atributos velados”, como o autor denomina. A tendência é ignorá-los, se não são chamativos.

O otimismo pouco realista com relação ao futuro é o terceiro erro relacionado à conduta humana que autorizaria alguma forma de paternalismo, isso porque ele pode levar os indivíduos a tomarem decisões precipitadas ou, até mesmo, a agir com certa negligência.

O último erro destacado, por sua vez, diz respeito a problemas com probabilidades, relacionadas com a incapacidade do Sistema “1” em realizar uma análise mais acurada da realidade, levando a um medo excessivo ou a uma complacência injustificada na tomada de decisão.

Diante dessa leitura cognitiva, o governo teria a sua disposição ferramentas para influenciar o comportamento na busca de um maior bem-estar individual. Algumas causam fortes impactos, tais como o aprisionamento ou a pena de morte. Outras são mais sutis, a exemplo de multas, sanções econômicas, o próprio sistema de educação, sanções civis etc.

É fato que esse arcabouço de ferramentas de controle não consegue evitar que as pessoas tomem decisões ruins, pois atua sobre as escolhas já realizadas, após o processo de julgamento e a tomada de decisão.

Por outro lado, outras intervenções são suaves, agem sobre o processo, a partir de uma estrutura de incentivos que leva em consideração a influência das heurísticas, questões emocionais, sociais e a própria escassez sobre o julgamento e a tomada de decisão das pessoas.

Outro aspecto teórico importante para a compreensão do paternalismo libertário é aquele que o relaciona à autonomia, ou seja, à intervenção estatal na liberdade que os indivíduos têm de fazer escolhas, inclusive escolhas erradas.

A autonomia apresenta duas versões que se relacionam de maneira diferente com o paternalismo estrito e especificamente com o paternalismo libertário, a autonomia “tênue” e a autonomia “densa”. Embora importante, na versão “tênue”, a liberdade de escolha é relevante, ainda que não decisiva: “es importante considerar que em la versión tenue la liberdade de elección es relevante, pero nos necesariamente decisiva”<sup>13</sup> (SUNSTEIN, 2017, Kindle 1671).

Em face disso, a autonomia “tênue” admite leves intervenções estatais, desde que essa ação paternalista contribua para o aumento do bem-estar individual. Um exemplo típico, neste caso, são as opções *default* (pré-definidas) em formulários de serviços públicos, uma arquitetura que induz a determinadas escolhas, levando em consideração a característica comportamental da procrastinação, mas que deixa uma margem de decisão para o próprio indivíduo.

A versão “densa” da autonomia, por sua vez, destaca que a liberdade de eleição é um fim em si mesmo e, portanto, impeditiva de qualquer forma de paternalismo. O

---

<sup>13</sup> Tradução livre: “É importante considerar que na versão tênue a liberdade de escolha é relevante, mas não é necessariamente decisiva”.

governo não pode, assim, invalidar as opções feitas pelas pessoas, mesmo que as ações estatais conduzam os indivíduos a uma maior felicidade:

En la versión densa, imponer costes sobre aquellos que ejercen la libertad de elección, o conducir a la gente hacia las orientaciones preferidas del gobierno es, al menos supuestamente, inaceptable. La libertad de elección tiene un valor intrínseco no solo porque muchos de nosotros valoramos de forma independiente el derecho a elegir (la versión tenue), sino también, y de modo fundamental, porque los seres humanos tienen dignidad y el derecho a hacer cuanto deseen<sup>14</sup> (SUNSTEIN, 2017, Kindle 1689).

Os “empurrões” são compatíveis com a posição destacada pela autonomia “tênue”, defende Sunstein (2017). Isso é corroborado por estudos experimentais no âmbito da neurociência.

O neurocientista Peter Reiner, professor da Universidade de British Columbia no Canadá, em trabalho recente sobre neuroética, mostra que a intervenção sobre a autonomia individual pode não ser tão preocupante quanto os liberais clássicos e libertários acreditam.

A partir de uma pesquisa on-line, que envolveu 2775 pessoas, que questionava se os indivíduos estavam dispostos a trocar autonomia por melhores resultados, a equipe de Peter Reiner demonstrou que as pessoas estão dispostas a ceder um pouco de autonomia pelo alcance de um maior bem-estar. Quer dizer, as pessoas não são contrárias a pequenos “empurrões” que as conduzam suavemente para a direção certa, conforme escólio abaixo:

It seems that the autonomy violations of nudging are most acceptable when people recognize that if left to their own devices, they are more likely to follow their lusty desires than their sober life objectives. When people are self-aware enough to recognize that they need help, when they understand the inherent weakness of their own will, autonomy takes a back seat. This finding neatly addresses the key libertarian objection—that people might not be able to choose for themselves—by showing that when nudges let people align the outcomes of their decisions with what they really want to achieve, the nudge effectively enhances autonomy<sup>15</sup> (RENIER, 2013).

---

<sup>14</sup> Tradução livre: “Na versão densa, impor custos àqueles que exercem a liberdade de escolha, ou levar as pessoas às orientações preferidas do governo é, pelo menos supostamente, inaceitável. A liberdade de escolha tem um valor intrínseco não apenas porque muitos de nós valorizam independentemente o direito de escolher (a versão tênue), mas também, e de maneira fundamental, porque os seres humanos têm dignidade e o direito de fazer o que quiserem”.

<sup>15</sup> Tradução livre: “Parece que as violações de autonomia são mais aceitáveis quando as pessoas reconhecem que, se forem deixadas à própria sorte, elas têm maior probabilidade de seguir seus desejos do que seus objetivos de vida. Quando as pessoas são autoconscientes o suficiente para reconhecer que precisam de ajuda, quando entendem a fraqueza inerente de sua própria vontade, a autonomia fica em segundo plano. Esta descoberta aborda claramente a objeção libertária chave - que as pessoas podem não ser capazes de escolher por si mesmas - mostrando que quando os incentivos permitem que as pessoas alinhem os resultados de suas decisões com o que realmente desejam alcançar, o incentivo aumenta efetivamente a autonomia”.

Como se pode perceber, a intervenção estatal, mesmo que atuando sobre a autonomia dos indivíduos, quando realizada de maneira “suave” e avaliada com total transparência, sobre o ponto de vista dos custos e benefícios, das alternativas e consequências, pode ser um importante instrumento para aumentar o bem-estar das pessoas.

Assim sendo, a arquitetura de escolhas acaba ampliando as liberdades humanas, a partir do desenho de “empurrões” comportamentais, porque possibilita às pessoas focar naquilo que realmente importa para as suas vidas, diante de inúmeras escolhas que são feitas no dia a dia, lembrando que os indivíduos apresentam uma série de limitações de tempo, interesse e atenção (SUNSTEIN, 2017).

### **4.3 Pequenos “empurrões” geram grandes transformações**

Conforme já mostrado nesse trabalho, muitos fatores influenciam no processo de julgamento e tomada de decisão. Em face disso, existe espaço para que arquitetos de escolhas, a partir de *insights* comportamentais, possam desenhar políticas públicas e programas capazes de influenciar positivamente nas escolhas pessoais, sem comprometer a autonomia e melhorando o bem-estar individual.

Do ponto de vista da ação governamental, a arquitetura de escolhas deve levar em consideração a relação entre o Sistema “1” e o Sistema “2”<sup>16</sup>, uma vez que muitos dos erros e desvios que fazem parte das políticas públicas formuladas pelo Estado são produzidos basicamente pelo Sistema “1” que, como anteriormente explicado, constitui-se em um processo imediatista de julgamento e tomada de decisão, por isso, focado no curto prazo, pouco ou quase nada reflexivo.

Levando em consideração que um ambiente neutro não existe, o papel do arquiteto de escolhas é organizar esse cenário, o contexto no qual as pessoas tomam suas decisões (SUNSTEIN; THALER, 2017, Kindle 81).

Por essa razão, os servidores públicos deveriam exercer suas atividades na estruturação de normas ou das ações administrativas, a partir de uma metodologia capaz de fortalecer o Sistema “2”, “valorando los costes y los beneficios, y dedicando una

---

<sup>16</sup> O sistema “1”, conforme foi visto anteriormente, é impulsivo e automático, ao passo que o sistema “2” é mais ponderado e reflexivo.

cuidadosa reflexión a las opciones y a las consecuencias”<sup>17</sup> (SUNSTEIN, 2017, Kindle 1618-1619).

Nesse diapasão, ainda sobre a importância de se planejar e executar programas com base na ciência comportamental, além dos impactos de pequenas mudanças na arquitetura de escolhas, Campos Filho e Paiva (2017) destacam a importância dos estudos comportamentais:

O desenho de programas deve ser orientado por evidências trazidas pelas ciências comportamentais sobre como as pessoas agem e tomam decisões. Pequenas mudanças na forma como uma mensagem ou escolha é enquadrada, ou como um processo é estruturado, podem ter um impacto relevante sobre possíveis decisões e ações. Um dos exemplos mais potentes de instrumentos da arquitetura de escolha são as escolhas-padrão (*defaults*), opções pré-selecionadas que deixam aberta aos indivíduos a possibilidade de migrar para outra opção (*opt-out*) (CAMPOS FILHO, PAIVA, 2017, p. 2).

Esses pequenos incentivos são conhecidos como *nudges* ou “empurrões” e constituem-se nas principais formas de intervenção comportamental em políticas públicas.

Para Thaler e Sunstein (2009), *nudges* ou “empurrões” podem ser definidos como pequenos impulsos, desenhados por arquitetos de escolha, que fazem uso de estudos comportamentais, capazes de preservar a autonomia dos indivíduos, mas que têm a possibilidade de orientá-los para um maior bem-estar, sem proibir qualquer opção ou alterar significativamente seus incentivos econômicos.

Literalmente, *nudge* significa empurrar suavemente ou dar um golpezinho nas costelas com o cotovelo, uma “cutucada” com a finalidade de avisar, lembrar ou repreender suavemente outra pessoa sobre uma situação delicada ou preocupante, explicam Sunstein e Thaler (2017).

Para que um incentivo seja considerado um *nudge* ele deve ser “barato y fácil de evitar. Los nudges no son órdenes. Colocar la fruta de forma bien visible es un nudge. Prohibir la comida basura no lo es”<sup>18</sup> (SUNSTEIN; THALER, 2017, Kindle 136).

A constatação acerca da importância desses “empurrões” decorre de profundos e minuciosos estudos experimentais sobre o julgamento e a tomada de decisão, que vêm sendo implementados nas últimas quatro décadas no âmbito das ciências sociais. Esses estudos trazem evidências de que as previsões humanas não têm nada de racional, muitas das vezes são tendenciosas e defeituosas.

---

<sup>17</sup> Tradução livre: “valorando os custos e benefícios e dedicando uma cuidadosa reflexão às opções e às consequências”.

<sup>18</sup> Tradução livre: “barato e fácil de evitar. As induções não são ordens. Colocar a fruta de maneira visível é um empurrãozinho. Proibir comida processada não é.”

A partir dessa conclusão, acredita-se que fatores supostamente irrelevantes, com aparência insignificante, têm uma importante influência sobre o comportamento e a conduta das pessoas. Em algumas situações esses pequenos detalhes são tão influentes que atraem grande parte da atenção dos indivíduos (SUNSTEIN; THALER, 2017, p. 96).

Um exemplo simples dos “pequenos empurrões”, que do ponto de vista do senso comum pode ser considerado bobo, mas na ótica de quem tem que realizar a limpeza do banheiro ou adquirir material para a limpeza é muito útil, é a inserção da imagem de uma pequena mosca no fundo dos mictórios masculinos, para ajudar na “pontaria” de seus usuários, a exemplo da figura abaixo. Esse pequeno detalhe ajuda a manter os banheiros mais limpos, com menos odores e com economia na aquisição de produtos de limpeza.

**Figura 1** – Banheiro tem mosca no mictório



**Fonte:** CLICRBS (2009)

Esse experimento da mosca tornou-se um negócio, que vende adesivos pela internet. Segundo seu criador, engenheiro Doug Kempel, a missão da empresa é salvar o mundo, mictório por mictório (SUNSTEIN; THALER, 2017, p. 1483).

Outro exemplo interessante está relacionado com a via urbana Lake Shore Drive, uma estrada localizada em Chicago que circunda o lago Michigan e que apresenta, além de uma bela vista do local, curvas perigosas e, em razão disso, muitos acidentes de trânsito, alguns graves e com severas consequências para os serviços de emergência e saúde local.

Para superar essa grave situação, a prefeitura de Chicago está utilizando um novo método, apoiado em *nudges* visuais, para chamar a atenção dos motoristas, estimulando o instinto de frear o veículo: no começo da curva perigosa os motoristas são alertados por marcas pintadas na calçada sobre a redução de velocidade, mas à medida que se aproximam da curva, a distância entre as marcas diminui, dando a sensação, para quem está conduzindo o veículo, que a velocidade está aumentando, incentivando-os a diminuí-la.

**Figura 2** – Sinalização na Lake Shore Drive



**FONTE:** Sunstein e Thaler (2017, p. 669)

Percebe-se que as pessoas precisam de um bom “empurrão” em situações que envolvem escolhas com efeitos futuros, para aquelas de difícil explicação, infrequentes e que oferecem *feedback* insuficiente e, ainda, para situações que contêm certa ambiguidade entre a escolha e a experiência. Ou seja, para uma enorme quantidade de situações que envolvem o julgamento e a tomada de decisão no dia a dia.

O desenho do “empurrão” deve levar em consideração os fatores que influenciam no julgamento e na tomada de decisão, a partir de alguns princípios básicos,

como as opções pelo caminho da menor resistência, a espera pelo erro humano, a necessidade de dar *feedback*, a compreensão da relação entre as escolhas e o bem-estar, a estruturação das escolhas complexas e a definição correta dos incentivos.

Uma tendência humana é seguir pelo caminho que oferece a menor resistência. No caso do julgamento e da tomada de decisão, como já se viu, não é diferente. Assim, no âmbito de programas e políticas públicas, pode ser interessante oferecer incentivos por intermédio de uma opção padrão ou *default*, definida como aquela escolha pré-agendada, que para ser alterada necessita de uma manifestação expressa do indivíduo.

Esse princípio da arquitetura de escolhas tem como suporte comportamental a predisposição humana a inércia, afinal, diante de uma opção *default*, se o cidadão não faz nada, nada muda, o comportamento desejado permanece (SUNSTEIN; THALER, 2017).

O erro humano vai acontecer. Então, o arquiteto de escolhas deve, a partir desse princípio, desenhar um ambiente capaz de compreender o equívoco humano e apresentar uma resposta que supra essa falha comportamental.

Um exemplo prático e impactante foi a alteração dos tubos de conexão de anestesia e medicação em salas de cirurgia, que eram muito semelhantes. Essa similaridade fomentava uma série de erros humanos, com a inserção da anestesia no espaço da medicação e vice-versa. A solução foi simples, uma pequena alteração, diferenciando os engates de anestesia e de medicação, que foi suficiente para reduzir os incidentes quase a zero, mostram Sunstein e Thaler (2017).

Graças à evolução da pesquisa, o diabetes é uma doença que, apesar de ainda debilitante e fatal, pode ser considerada controlável apenas pela ingestão de medicamentos diários, muitos deles disponíveis inclusive em programas públicos de saúde. No entanto, apesar da disponibilidade farmacológica, os pacientes, algo em torno de 25% a 50%, não fazem uso regular dos medicamentos.

Isso acaba prejudicando muito o tratamento e impõe, além dos custos individuais relacionados com o desenvolvimento de sérias complicações, como a cegueira, a amputação de membros, até a própria morte, altíssimos custos coletivos com o tratamento e a internação de pacientes (MULLAINATHAN; SHAFIR, 2016, Kindle 2623).

Diante disso, uma boa política pública para esse tema, como para tantos outros que dizem respeito a um comportamento desejável, poderia ser apoiada em pequenos empurrões que, diante da constatação de que o ser humano falha, fossem capazes de despertar o raciocínio para a necessidade de tomar o remédio na hora certa ou de

realizar determinada conduta. Isso poderia ser concretizado por intermédio de um aplicativo para celular, criando-se protocolos padrão de alerta com base comportamental. Uma solução simples que evitaria muitos custos para os orçamentos públicos.

Proporcionar *feedback* é outro fator que deve ser respeitado na arquitetura de *nudges*. Esse princípio reforça o papel do aprendizado na qualidade do julgamento e na tomada de decisão. Sistemas bem desenhados podem educar as pessoas para não cometer erros, informando que os resultados não são positivos ou até mesmo que os resultados não serão alcançados (SUNSTEIN; THALER, 2017, Kindle 1606-1617).

Compreender a relação existente entre as escolhas e o bem-estar é outro importante princípio, que deve ser levado em consideração no momento de desenvolver um empurrão. Uma boa arquitetura ajuda as pessoas a analisar essa correspondência, a partir do acesso a melhores informações e, assim, tomar a decisão mais benéfica (SUNSTEIN; THALER, 2017, Kindle 1646).

O RECAP (Registrar, Avaliar e Comparar alternativas de preços), uma proposta de regulação estatal suave, feita por Sunstein e Thaler (2017), é um interessante exemplo desse princípio aplicado à arquitetura de escolhas. Ao invés de focar seus esforços nos preços cobrados pelas empresas, a ação governamental seria implementada para ampliar a transparência informativa dos produtos e serviços comercializados, reduzindo a vulnerabilidade das pessoas diante de erros no julgamento e na tomada de decisão, propiciando assim melhores escolhas:

El objetivo central sería informar a los clientes de todas las tarifas existentes en un momento determinado. Esto no se haría en un documento largo e ininteligible lleno de letra pequeña. Por el contrario, las compañías tendrían que hacer públicos los planes de tarifas en un formato de hoja de cálculo que incluyera todas las fórmulas necesarias (SUNSTEIN; THALER, 2017, Kindle 1670)<sup>19</sup>.

Estruturar a decisão complexa também é outro ponto a ser observado por uma boa arquitetura de escolhas. Quando as decisões são simples, contendo um número pequeno de alternativas ou em assuntos que os indivíduos dominam bem, é fácil examinar e escolher dentre as alternativas existentes. No entanto, em face da complexidade, de opções numerosas ou de situações desconhecidas, as pessoas tendem a cometer erros se não definirem critérios adequados para o julgamento e a tomada de

---

<sup>19</sup> Tradução livre: “O objetivo central seria informar os clientes de todas as tarifas existentes em um determinado momento. Isso não seria feito em um documento longo e ininteligível, com letras pequenas. Pelo contrário, as empresas teriam que tornar públicos os planos tarifários em um formato de planilha que incluísse todas as fórmulas necessária”.

decisão. Diante dessa dificuldade, *nudges* podem estruturar as opções auxiliando no aprendizado e contribuindo para melhores decisões (SUNSTEIN; THALER, 2017, Kindle 1686-1734).

O último princípio que deve ser levado em consideração para o desenho de uma arquitetura de escolhas é aquele que, na visão tradicional, é considerado o mais relevante, os incentivos econômicos. A Economia Comportamental, não obstante tenha como referência fatores comportamentais, não dispensa as tradicionais fórmulas de estímulo econômico, porém, busca mesclar estímulos comportamentais com incentivos tradicionais na busca de uma decisão que fortaleça o bem-estar individual.

Um bom arquiteto irá desenhar o incentivo adequado para a pessoa certa a partir de quatro questionamentos: quem utiliza; quem escolhe; quem paga; e quem se beneficia (SUNSTEIN; THALER, 2017, Kindle 1742-1745).

Implementando adequadamente os incentivos, amplia-se a capacidade de melhorar a vida das pessoas e contribuir para que se resolvam muitos problemas da sociedade. Isso pode ser realizado sem renunciar à liberdade de escolha de cada indivíduo, argumentam os autores.

No caso específico dos programas e políticas públicas, os arquitetos de escolha podem melhorar sensivelmente a vida dos usuários de serviços públicos, desenhando um ambiente amigável, levando em consideração os princípios básicos elencados anteriormente. Isso, no entanto, não significa um Estado ou um governo grande:

En muchos ámbitos, como la protección medioambiental, el derecho familiar y la elección de colegio, mostraremos que una mejor gobernanza requiere menos en el sentido de coerción y limitación gubernamentales y más en el de libertad de elección. Si las exigencias y prohibiciones son sustituidas por incentivos y nudges, el gobierno será más pequeño y más modesto. Por decirlo claramente: no propugnamos un gobierno más grande, sino sólo mejor gobernanza (SUNSTEIN; THALER, 2017, Kindle 296)<sup>20</sup>.

Não se pode olvidar, que a economia comportamental pode ser aplicada em vários momentos do processo de planejamento e implementação de políticas públicas, não sendo útil apenas para o desenho, mas também para a avaliação crítica e para o aperfeiçoamento qualitativo das políticas existentes (VAN BAVEL *et al.*, 2013, p. 9).

Para auxiliar os governos a realizarem diagnósticos e desenvolver soluções baseadas na ciência comportamental, algumas ferramentas foram desenvolvidas nos

---

<sup>20</sup> Tradução livre: “Em muitas áreas, como a proteção ambiental, o direito de família e a escolha da escola, mostraremos que uma melhor governança requer menos no sentido de coerção e limitação governamental e mais no sentido de liberdade de escolha. Se as exigências e proibições forem substituídas por incentivos e *nudges*, o governo será menor e mais modesto. Para ser franco: não defendemos um governo maior, mas apenas uma melhor governança”.

últimos anos. “BASIC”, “MINDSPACE”, “*Test, Learn e Adapt*”, “DRIVE” e “EAST” gerenciam a intervenção como sendo um grande projeto, composto de fases que se complementam, demandando monitoramento constante de resultados e um ciclo que preza pelo aprendizado a partir de evidências decorrentes de Experimentos Aleatórios Controlados.

A *Easy, Attractive, Social and Timely* (EAST), em particular, desenvolvida pelo *Behavioural Insights Team* (BIT), após um intenso ciclo de aprendizado decorrente da metodologia “MINDSPACE”, adotou a simplificação como ideia central no desenho dos empurrões.

A EAST também apresenta alguns princípios básicos, decorrentes de experimentos aleatórios controlados para a construção de *nudges*: facilitar o entendimento do cidadão, por intermédio de escolhas padrão, simplificando a mensagem e reduzindo os esforços necessários para a resposta; tornar a intervenção atraente, com a utilização de imagens que chamem a atenção; apresentar a intervenção como socialmente desejada, mostrando que a maioria das pessoas realiza o comportamento incentivado; e não perder a oportunidade, lembrando sempre que as pessoas são mais sujeitas a aceitar uma proposta a partir dos custos e benefícios imediatos (*THE BEHAVIOURAL INSIGHTS TEAM*, 2012).

#### **4.4 Gigerenzer e a crítica ao paternalismo libertário**

Apesar dos avanços teóricos da Economia Comportamental e da sua consolidação acadêmica, ela é criticada por importantes pesquisadores. Além das críticas que tratam de aspectos relacionados ao poder de escolha diante da liberdade individual, fatores psicológicos também são levados em consideração na formulação de uma teoria sobre o julgamento e a tomada de decisão que se contrapõe aos estudos desenvolvidos por Kahneman, Tversky, Thaler e Sunstein.

O maior crítico do paternalismo libertário, ou pelo menos o mais lembrado, é o psicólogo Gerd Gigerenzer, diretor do Centro de Comportamento Adaptativo e Cognição do Instituto Max Planck para o desenvolvimento humano na Alemanha, que problematiza o paternalismo libertário questionando se as pessoas podem aprender a lidar com o julgamento e a tomada de decisão diante do risco e da incerteza ou se os governos precisam orientar as pessoas a tomarem melhores decisões.

Gigerenzer (2015) destaca que a construção teórica do paternalismo libertário apresenta um mal-entendido sobre a natureza da racionalidade e também uma falha na

pesquisa, pois adota seletivamente relatórios que confirmam a hipótese defendida, ignorando outros resultados que a contradizem. O argumento de que as pessoas são dificilmente educáveis carece de evidências empíricas, além de impedir uma possível alternativa ao empurrão, qual seja, educar os indivíduos para tomarem melhores decisões. Destaca que os empurrões não são novidades, mas justificá-los em face de uma suposta irracionalidade é.

Dessa forma, a crítica exposta não contradiz a utilização dos empurrões, mas se opõe às justificativas baseadas na suposta falta de racionalidade individual, que, em tese, autorizam a intervenção estatal sobre as escolhas pessoais. Para o autor, essa justificativa foca a solução dos problemas sociais particularmente na mente individual, e não nas instituições que influenciam no julgamento e na tomada de decisão (GIGERENZER, 2015, p. 3).

O fundamento central é que, não obstante a Economia Comportamental tenha construído uma retórica pesada com base em experimentos psicológicos, não foi capaz de enfrentar os desvios do próprio sistema capitalista, que mesmo percebendo a racionalidade limitada, estabelece normas com fundamento na racionalidade plena.

Nessa seara, os argumentos que servem para a defesa do paternalismo libertário são bem diferentes dos utilizados pela economia neoclássica para justificar a intervenção estatal sobre a liberdade individual. Nessa visão, a intervenção se dá em razão das falhas de mercado. No paternalismo libertário, as falhas não são do mercado, mas das pessoas.

Assim sendo, o paternalismo libertário seria mais “sanguinário” do que algumas formas de paternalismo duro, pois, enquanto os paternalistas duros afirmam que os indivíduos procuram alcançar seus objetivos de maneira racional motivados pelo seu próprio egoísmo, a forma suave de paternalismo, de base comportamental, defende que as pessoas não têm, por causa da própria racionalidade limitada, condições de sequer saber o que querem, ou de estabelecer suas prioridades, argumenta Gigerenzer (2015).

Para robustecer esse entendimento, o autor ataca as supostas evidências dos desvios sistemáticos de racionalidade, elenca que os tecnocratas também estão sujeitos às mesmas heurísticas e vieses durante a arquitetura de escolhas, além de afirmar que uma verdadeira alternativa ao paternalismo libertário e aos empurrões, seria o desenvolvimento de uma educação capaz de fortalecer o julgamento e a tomada de decisão dos indivíduos diante do risco e da incerteza.

Além das heurísticas e vieses individuais, existe uma indústria que enriquece à custa do erro, com investimentos bilionários em ações de *marketing*, reforçando

comportamentos prejudiciais às pessoas. Ainda, o sistema educacional falhou em ensinar aos seres humanos, principalmente às crianças, o pensamento estatístico (GIGERENZER, 2015).

Também, a metodologia utilizada para reforçar o referencial teórico da Economia Comportamental não levou em consideração estudos que contradizem seus postulados. Em alguns casos, pesquisas que supostamente confirmaram os resultados, logo em seguida teriam sido consideradas erros sistemáticos dos próprios pesquisadores.

Para Gigerenzer (2015), a racionalidade ecológica pode indicar as estruturas ambientais em que uma heurística específica pode ser mais efetiva no julgamento e na tomada de decisão do que outros métodos de avaliação concorrentes. Um dos fundadores da moderna gestão, Herbert Simon, diante de uma análise matemática, destacou que a cognição, em conjunto com o ambiente, é capaz de superar o erro no pensamento, produzindo um comportamento racional.

Kahneman e Tversky, embora reconheçam que em algumas situações as heurísticas são interessantes para as escolhas individuais, não teriam avançado na pesquisa para definir em que ocasiões isso ocorreria, argumenta Gigerenzer (2015).

Racionalidade limitada, nestes casos, não justificaria a necessidade de ações paternalistas por parte do Estado, pelo menos não da maneira suave e libertária. Para defender esse ponto de vista, é feita uma diferenciação entre o julgamento e a tomada de decisão em situação de risco e o julgamento e a tomada de decisão sob a incerteza.

Diante da incerteza, ou seja, de situações reais nas quais todas as variáveis não são conhecidas, onde não há como determinar previamente o comportamento ótimo, utilizar heurísticas pode ser mais inteligente do que buscar respostas no raciocínio lógico. Nestes casos, há poucos motivos para educar as pessoas. Por seu turno, em situações de risco, em que o pensamento estatístico é racional, os indivíduos, mesmo diante de fatores que influenciam no julgamento e tomada de decisão, como as heurísticas e vieses, podem desenvolver métodos que os ajudem a fazer melhores escolhas (GIGERENZER, 2015)

A comparação de erros cognitivos com ilusões visuais estáveis e inevitáveis deixa a educação fora do escopo dos paternalistas libertários, mas ela é a verdadeira alternativa para “cutucar”, segundo o autor:

The true alternative to nudging is education: making children and adults risk savvy. That encompasses statistical thinking and heuristic thinking, and judgments about the limits and possibilities of both approaches. Unfortunately, children in most countries are not taught statistical and heuristic thinking, the mathematics of uncertainty, but only the mathematics of certainty, such as geometry and trigonometry. Education, however, is

outside the scope of libertarian paternalists. And that omission is not accidental but a direct consequence of a philosophy that compares cognitive errors to stable, inevitable visual illusions (GIGERENZER, 2015, p. 18)<sup>21</sup>.

Do ponto de vista prático, levando em consideração dados dos sistemas de saúde norte-americano e alemão, o autor observa três condições essenciais para que um arquiteto de escolhas possa planejar e desenvolver um *nudge* ou empurrão: não estimular ações defensivas; compreender evidências científicas; e não ter interesses conflitantes.

Nessa seara, muitas vezes, os profissionais de saúde, ao invés de proporem soluções que acreditam serem as melhores para os pacientes, acabam adotando medidas paliativas e defensivas, para se protegerem de futuras ações judiciais, como a exigência de exames e a receita de medicamentos desnecessários. Em alguns casos, esses mesmos profissionais não compreendem as evidências científicas, tomando decisões que, no fim das contas, acabam sendo mais prejudiciais do que benéficas ao paciente. Outros apresentam um amplo conflito de interesses na relação com o paciente, obtendo lucro em desfavor das melhores práticas da medicina (GIGERENZER, 2015, p. 19).

O autor conceitua essa conduta médica como uma SIC (Autodefesa, Inundação e Conflitos de interesse). Um exemplo seria a “cutucada” para exame de constatação do câncer de mama, estimulado com base em técnicas, como a aversão à perda e o comportamento de manada, que até o presente momento não reuniu evidências científicas sobre uma efetiva redução da mortalidade decorrente da doença. Na perspectiva do autor, esses empurrões atendem mais aos interesses da indústria bilionária da mamografia do que das mulheres, que nessas situações, seguem sem boas informações para fazerem suas escolhas.

Situações semelhantes foram percebidas com relação à vacinação contra o vírus H1N1 e testes de rotina para rastreamento do câncer de próstata (PSA), casos nos quais os resultados das pesquisas médicas são repletos de informações tendenciosas que, muitas vezes, favorecem determinados grupos econômicos em detrimento do restante da sociedade. Nessas situações, explica Gigerenzer (2015), o empurrão não seria ecologicamente racional, pois as distorções ambientais, como no caso dos interesses de

---

<sup>21</sup> Tradução livre: “A verdadeira alternativa para cutucar é a educação: fazer com que crianças e adultos se arrisquem. Isso engloba o pensamento estatístico e o pensamento heurístico e os julgamentos sobre os limites e as possibilidades de ambas as abordagens. Infelizmente, na maioria dos países, as crianças não aprendem o pensamento estatístico e heurístico, a matemática da incerteza, mas apenas a matemática da certeza, como a geometria e a trigonometria. A educação, no entanto, está fora do escopo dos paternalistas libertários. E essa omissão não é acidental, mas uma consequência direta de uma filosofia que compara erros cognitivos a ilusões visuais estáveis e inevitáveis”.

grandes corporações que influenciam na pesquisa médica, acaba levando o processo de julgamento e tomada de decisão individual para erros e não para acertos.

Por essa razão, o autor conclui que o Estado deveria, ao invés de propor empurrões para melhores escolhas, o que infantilizaria os indivíduos, investir na educação. Isso permitiria que as próprias pessoas desenvolvessem a capacidade de julgar e tomar decisões da melhor maneira possível, indo além do ensino da matemática da certeza tal como a álgebra, a geometria ou a aritmética, consolidando também a matemática da incerteza, como o aprendizado de estatística e das heurísticas.

Porém, essa crítica, apesar de importante, também rejeita o modelo da escolha racional, seja como descrição, seja como norma de comportamento. Assim, como explica Castro (2014, p. 83), a divergência está na forma de enfrentar o problema: “(...) trata-se de uma contenda *interna corporis*: ambos os lados subscrevem o diagnóstico de que o problema da teoria econômica neoclássica está na sua psicologia rudimentar – eles divergem apenas nos métodos de atacar o problema”.

## 5 EXPERIMENTO ALEATÓRIO CONTROLADO E POLÍTICAS PÚBLICAS

A Economia Comportamental, também conhecida como Economia Comportamental Experimental, utiliza como principal ferramenta de pesquisa o experimento aleatório controlado (EAC).

Assim, pode analisar o comportamento humano em face de pequenas variações na forma que um incentivo é apresentado, verificando qual alternativa produziu os efeitos desejados. Esses experimentos podem ser conduzidos em laboratório, no campo e em ambientes naturais.

No âmbito da Economia Comportamental aplicada a políticas públicas, optou-se por experimentos realizados em campo, pois possibilitam uma visão mais realística da intervenção, ao contrário das pesquisas feitas em laboratório que apresentam, segundo Samson (2015, p. 42), “ambiente artificial (baixa validade ecológica) e às vezes ausência de validade externa (potencial de generalização fora do laboratório)”.

Uma vez que os recursos públicos são escassos, o objetivo primordial deste capítulo é apresentar uma metodologia aplicada à pesquisa e à prática de políticas públicas, destacando o método experimental aleatório como ferramenta útil. A partir da seleção dos grupos de tratamento e controle e da comparação entre o desempenho daqueles que sofreram a intervenção com aqueles que não foram beneficiados, pode-se diferenciar as intervenções que realmente funcionam daquelas que não produzem resultados. Dessa forma, economiza-se tempo e dinheiro:

Another important contribution of behavioural economics to public sector management has been to highlight the importance of running randomised controlled trials (RCTs) in order to evaluate the efficiency of procedures and interventions. RCTs allow managers to test the effect of potential interventions on small population subsets (e.g. 1 or 2 clinic) before implementing larger scale changes (e.g. nationwide). RCTs also allow putting theory and intuition to the test – even established theories can sometimes be proven wrong empirically. Failure to find significant effects in an RCT is always an interesting result, as it can save time and money (VOYER, 2015, p. 10-11)<sup>22</sup>.

O método permite ao governo melhorar a construção de um programa, tornar a despesa pública mais eficiente e efetiva e estabelecer um ciclo de aprendizado sobre

---

<sup>22</sup> Tradução livre: “Outra contribuição importante da economia comportamental para a gestão do setor público tem sido destacar a importância da execução de experimentos aleatório controlados (EAC), a fim de avaliar a eficiência dos procedimentos e intervenções. Os EACs permitem que os gestores públicos testem o efeito de possíveis intervenções em subgrupos populacionais pequenos (por exemplo, 1 ou 2 unidades de análise) antes de implementar mudanças de escala maiores (por exemplo, em todo o país). Os EACs também permitem colocar a teoria e a intuição à prova - mesmo as teorias estabelecidas podem às vezes ser provadas empiricamente erradas. Não encontrar efeitos significativos em um EAC é sempre um resultado interessante, pois pode economizar tempo e dinheiro”.

políticas públicas, baseando-se a análise em evidências e não em premissas decorrentes de ideologias, do senso comum ou argumentos de autoridade, como destacam Bedé e Sousa (2018).

No entanto, não é essa prática que se percebe nas rotinas de gestão relacionadas ao monitoramento e à avaliação de políticas públicas. Frequentemente, gestores dispensam mais atenção aos controles de insumos e resultados imediatos, do que à mensuração dos objetivos pretendidos e alcançados no curto e médio prazo.

Apesar disso, é necessário que se avaliem as políticas públicas com relação ao impacto gerado, afinal é premente saber se a ação governamental está realmente mudando a vida das pessoas para uma situação de melhor bem-estar (GERTLER *et al.*, 2018, p. 3).

Assim sendo, monitoramento e avaliação estão no centro do processo de escolha, planejamento, formulação e execução de políticas públicas com base em evidências. As diferentes formas e métodos de avaliação são ferramentas que possibilitam aos gestores públicos analisar a qualidade da política pública, bem como propor mudanças com base em resultados anteriores.

Nesse cenário, diante de um banco de dados, as boas práticas podem ser difundidas e aperfeiçoadas, contribuindo para um ciclo virtuoso de políticas públicas que têm por base o aprendizado e o diálogo político com base em evidências. Com enfoque no resultado, identificando a relação causal entre as medidas tomadas e os resultados obtidos, a avaliação de impacto pode ser considerada uma estimativa sobre “as mudanças no bem-estar dos indivíduos que podem ser atribuídas a um projeto, política pública ou programa específico” (GERTLER *et al.*, 2018, p. 4).

A avaliação de políticas públicas cumpre outra finalidade, que não está atrelada apenas à mensuração da eficácia de um programa ou projeto: explicar e apresentar diferentes formas de implementar e inovar no *design* da ação governamental. Quando se trata do desenho e da aplicação de incentivos com base comportamental isso é essencial, afinal uma pequena mudança na maneira como o estímulo é apresentado, pode representar um grande incremento no resultado, como se verá mais à frente, em alguns exemplos de políticas públicas e programas que fizeram uso dessa metodologia.

### **5.1. Avaliação de impacto: uma introdução**

A avaliação de impacto está inserida dentre inúmeras outras abordagens que servem de respaldo para políticas com base em evidências. São periódicas e procuram

responder a questionamentos específicos, relacionados ao *design*, à implementação ou aos objetivos alcançados.

Ao contrário do monitoramento, que é contínuo, as avaliações são executadas em determinados momentos, compreendendo três tipos de perguntas: descritivas, que têm por objetivo formalizar um diagnóstico, para saber o que está acontecendo; normativas, que comparam o que está acontecendo com o que deveria acontecer; e, por último, questionamentos de causa e efeito, que procuram compreender qual a responsabilidade da ação governamental nos resultados (GERTLER *et al.*, 2018, p. 8).

A avaliação de impacto, considerada uma espécie do gênero avaliação, baseada tanto em dados qualitativos quanto quantitativos, estimando o chamado *contrafactual*<sup>23</sup>, tem por objetivo responder questionamentos relacionados à causa e efeito:

[...] qual é o impacto (ou efeito causal) de um programa sobre um resultado de interesse? Esta pergunta básica incorpora uma importante dimensão causal. O foco reside apenas no impacto, ou seja, as mudanças diretamente atribuíveis a um programa, modalidade de programa ou inovação no desenho do projeto (GERTLER *et al.*, 2018, p. 9).

Para que se tenha um desenho adequado da avaliação de impacto, é necessário atentar para algumas observações: deve ser planejada no início da elaboração ou implementação de uma política ou programa; apresentar regras claras e definidas, principalmente para a definição de bons grupos de comparação; e a escolha do método adequado, levando em consideração as características operacionais do programa, os recursos disponíveis, os critérios de elegibilidade para a seleção de beneficiários e o cronograma de operacionalização da ação governamental (GERTLER *et al.*, 2018, p. 10).

As avaliações de impacto podem ser prospectivas, que, em regra, produzem resultados mais confiáveis. Essa categoria de avaliação é desenvolvida conjuntamente com a elaboração do programa, sendo suas linhas de base<sup>24</sup> coletadas com antecedência, antes da implementação do programa. Por seu lado, as avaliações retrospectivas avaliam os resultados somente após a implementação, lançando mão de metodologias quase-experimentais (GERTLER *et al.*, 2018, p. 10).

A avaliação de impacto de políticas públicas tem por finalidade precípua produzir conhecimento baseado em evidências, para aplicação na melhoria da vida das

---

<sup>23</sup> O *contrafactual* consiste em tentar determinar qual seria o resultado para os participantes do programa, caso eles não tivessem participado do programa. Essa importante medida exige que os responsáveis pela avaliação, com vistas a estabelecer uma comparação, determinem grupos de tratamento (com a intervenção) e de controle (sem a intervenção).

<sup>24</sup> A linha de base é o ponto de partida, dados e informações que indicam a situação anterior à intervenção, servindo de parâmetro para a avaliação dos grupos de tratamento e de controle durante a implementação da política pública ou do programa.

pessoas, servindo de “norte” para os formuladores de políticas públicas durante o processo de julgamento e tomada de decisão.

Pode-se dizer que a avaliação de impacto tem como principal finalidade identificar aquelas ações governamentais que efetivamente geram impacto e, em face disso, podem ser replicadas para outros grupos populacionais, inclusive em diferentes regiões geográficas, onde os estudos podem ser ampliados:

Ao avaliar um programa em contextos múltiplos, os pesquisadores podem examinar se os resultados de uma avaliação de impacto são generalizáveis. Essas avaliações *multilocacionais* (realizadas em vários locais diferentes) contribuem para o crescente corpo de evidências sobre o que funciona e o que não funciona em termos de desenvolvimento econômico e podem fornecer *insights* importantes para os formuladores de políticas públicas de todo mundo (GERTLER et al., 2018, p. 13).

Com a avaliação de impacto é possível aprender e medir com segurança resultados, obter um maior poder estatístico, minimizar atritos e projetar resultados, além de responder a questões fundamentais sobre o comportamento humano e, de modo prático, estabelecer estratégias para motivar mudanças comportamentais (GLENNERSTER; TAKAVARASHA, 2013, Kindle 167).

As avaliações de impacto podem ser fortalecidas com o uso de abordagens complementares, como o monitoramento; simulações *ex-ante*; análise de métodos mistos baseada em dados qualitativos e quantitativos; e avaliações de processos (GERTLER et al., 2018, p. 14).

O monitoramento analisa se as atividades planejadas estão sendo devidamente implementadas, se dentro do prazo e com os devidos recursos. Ainda, verifica se os diferentes participantes, beneficiários ou não, estão nos respectivos grupos de tratamento ou de controle. Administrativamente, permite coletar dados para avaliações de custo-benefício e custo-efetividade.

Simulações *ex-ante* são realizadas para verificar os efeitos potenciais do projeto ou programa, sendo úteis para analisar as opções de desenho de políticas públicas. Muitas vezes servem de base para a análise econômica de projetos (GERTLER et al., 2018, p. 15).

Métodos mistos são abordagens que mesclam dados quantitativos e qualitativos, essenciais para complementar avaliações de impacto com base apenas em dados quantitativos, auxiliando a definir hipóteses e a construir o problema de pesquisa (GERTLER et al., 2018, p. 16).

De outra forma, a avaliação de processo verifica como o programa foi implementado e se tudo que foi feito está de acordo com o que foi planejado. Além

disso, acaba contribuindo para o aperfeiçoamento do desenho da política pública ou do programa, a partir de correções operacionais antes que a ação governamental seja finalizada (GERTLER *et al.*, 2018, p. 18).

Assim sendo, testar, avaliar e testar novamente, permite aos gestores melhorar a eficácia das políticas públicas e programas, fazendo uma diferença real na vida das pessoas (GLENNERSTER; TAKAVARASHA, 2013, Kindle 173).

## 5.2. Teoria da mudança

A teoria da mudança consiste em uma trajetória pensada para que a intervenção governamental atinja os objetivos desejados. Segundo Gertler *et al.* (2018, p. 36), “descreve a lógica causal de como e por que um determinado programa ou uma inovação no desempenho do programa atingirá os resultados pretendidos”.

Partindo do entendimento de que a avaliação de impacto está ancorada na relação entre causa e efeito, a teoria da mudança serve de base estrutural para toda a construção do processo que irá responder aos questionamentos da pesquisa. Especificamente, naquelas ações governamentais que procuram influenciar o comportamento, contribui para um melhor *design* da intervenção, ajudando a diferenciar os insumos das atividades e distinguindo nos resultados alcançados aqueles que decorrem efetivamente do programa.

A teoria da mudança é visualmente descrita por uma cadeia de resultados, que, de maneira simples, estabelece, segundo Gertler *et al* (2018, p. 38):

[...] um esquema lógico e plausível para explicar como uma sequência de insumos, atividades e produtos, pelos quais um programa é diretamente responsável, interage com o comportamento para estabelecer caminhos através dos quais os impactos são alcançados.

A cadeia causal identifica e monitora as hipóteses e riscos, a partir da leitura dos seguintes elementos: insumos, que são os recursos disponíveis para o projeto; atividades, vistas como ações realizadas para transformar insumos em produtos; produtos, como bens materiais e os serviços produzidos pela ação governamental; resultados intermediários, que são atingidos no curto e médio prazo e não têm correlação direta com a intervenção governamental; e resultados finais, ou seja, se os objetivos declarados inicialmente foram atingidos (GERTLER *et al*, 2018, p. 38-39).

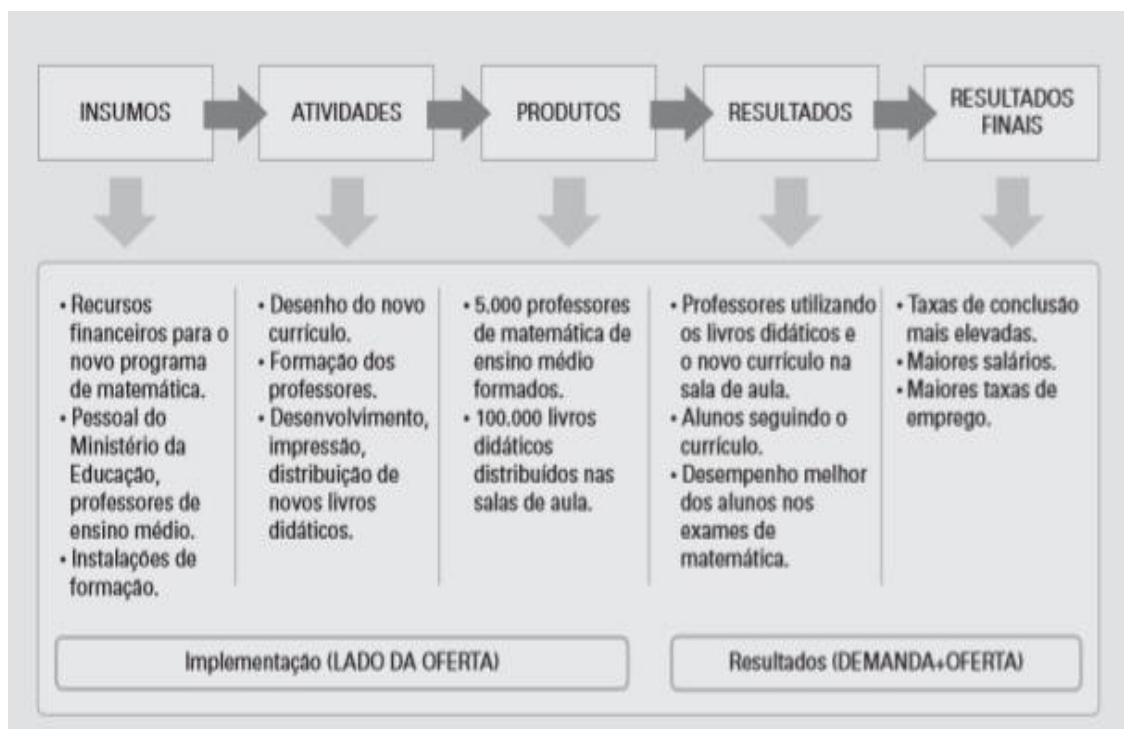
Uma pergunta de avaliação objetiva e clara é essencial para uma mensuração eficaz. Tal questionamento consiste em se saber quais resultados obtidos são

decorrentes diretamente das atividades do programa, de uma forma particular de implementação ou de uma novidade no desenho (GERTLER *et al*, 2018, p. 40).

A pergunta de avaliação deve ser realizada de maneira que se possa diferenciar os resultados alcançados pelos grupos de tratamento e de controle. Por exemplo, uma proposta de reforma do currículo de matemática no ensino médio apresenta o seguinte questionamento: “qual é o efeito de um novo currículo de matemática sobre as notas dos testes dos alunos?” (GERTLER *et al*, 2018, p. 45).

A cadeia de resultados, a partir dessa pergunta inicial de avaliação, descreve a teoria da mudança do programa, analisando se o novo currículo é política pública efetiva, destacando os insumos, as atividades, os produtos, os resultados e os resultados finais esperados, conforme a figura abaixo.

**Figura 3 - Modelo de cadeia causal**



**Fonte:** GERTLER *et al*. (2018, p. 43)

Por fim, outro ponto fundamental, essencial para uma boa avaliação, está relacionado com a seleção de indicadores de resultado e desempenho, que servirão para monitorar tanto a execução da política pública quanto os resultados alcançados. Os indicadores devem apresentar as seguintes características: serem específicos, ou seja, avaliar as informações com uma melhor precisão; mensuráveis, garantindo que se tenha acesso fácil às informações; realistas, a partir de dados coletados sempre que possível

em tempo real; e direcionados para o recorte populacional alvo da política ou programa (GERTLER *et al.*, 2018, p. 47).

### 5.3. Metodologia de avaliação

Para Gertler *et al.* (2018, p. 54), as avaliações de impacto ajudam formuladores de políticas públicas a definir “empiricamente até que ponto um determinado programa – e somente esse programa – contribuiu para a mudança do resultado”.

Para que se possa realizar a avaliação de impacto, como se sabe, existem inúmeros métodos. Na sequência, será apresentado o experimento aleatório controlado (EAC), “regra de ouro de avaliação das intervenções comportamentais”, além das metodologias, que diante de grupos de controle e tratamento diferenciados, buscam reequilibrar a seleção aleatória, tais como, as variáveis instrumentais, a regressão continuada, as diferenças em diferenças e o pareamento.

Antes de adentrar especificamente no estudo do método, torna-se necessário verificar a inferência causal e o contrafactual, que são dois conceitos muito importantes para que tenhamos avaliações confiáveis e vigorosas.

Como se sabe, as metodologias de aferição de impacto são utilizadas para verificar a relação entre uma intervenção e os objetivos alcançados, de maneira que não exista qualquer outro fator que influencie no resultado, a não ser o programa ou a política pública implementada. Para tal, examina-se o resultado para as pessoas que participaram do programa em comparação com aquelas que não participaram do mesmo:

Causal impact is the difference in outcomes that is caused by the program. In other words, to estimate the impact of a program, we need to examine how the people who participated in the program fared compared to how they would have fared if they had not participated in the program (GLENNERSTER; TAKAVARASHA, 2013, Kindle 24)<sup>25</sup>.

A fórmula básica de avaliação de impacto  $\Delta$ , que responde ao questionamento sobre qual é o efeito causal de um programa ( $P$ ) sobre uma variável de resultado de interesse ( $Y$ ), segundo Gertler *et al.* (2018, p. 54), é representada pela expressão:

$$\Delta = (Y | P = 1) - (Y | P = 0)$$

---

<sup>25</sup> Tradução livre: “O impacto causal é a diferença nos resultados causados pelo programa. Em outras palavras, para estimar o impacto de um programa, precisamos examinar como as pessoas que participaram do programa se saíram em comparação com a forma como teriam se saído se não tivessem participado do programa”.

Essa equação permite comparar qualquer unidade de análise (pessoas, comunidades, escolas, bairros, cidades) com ela mesma, eliminando fatores exteriores e estabelecendo um vínculo entre os resultados alcançados e a política pública ou programa implementado.

A primeira parte da fórmula ( $Y | P = 1$ ) trata do resultado da intervenção sobre a unidade de análise. Já o contrafactual, representado pela expressão ( $Y | P = 0$ ), permite compreender o que teria acontecido com uma unidade de análise, caso ela não tivesse participado da política pública ou programa. No entanto, como não se pode observar o contrafactual diretamente, tem que ser estimado (GERTLER *et al.*, 2018).

O segredo para estimá-lo está em se passar a unidade de análise do nível individual para o nível de grupo. Com uma amostra representativa, a estatística pode definir grupos idênticos, tanto para controle como para tratamento.

Assim sendo, talvez, o primeiro grande desafio para uma rigorosa avaliação de impacto seja justamente definir um grupo de comparação que apresente características semelhantes as do grupo de tratamento.

Nesse diapasão, os grupos de controle e tratamento devem ser iguais em três tópicos: antes da implementação do programa, apresentar características médias idênticas nos grupos de controle e tratamento; durante a execução da intervenção não pode ocorrer contaminação do grupo de controle pelo grupo de tratamento; e, caso o grupo de controle tenha sido exposto aos incentivos da ação governamental, ele pode apresentar os mesmos resultados do grupo de tratamento, explicam GERTLER *et al.* (2018).

Importante destacar algumas metodologias de aferição de impacto que podem apresentar estimativas falsas. As comparações antes e depois, analisam apenas um grupo, analisando-o antes da intervenção e depois da participação na política ou programa. Acontece que esse método não consegue identificar todos os fatores, não integrantes do programa, que influenciam no resultado. Já o viés de seleção ocorre quando os interesses do indivíduo têm correlação com o resultado do programa ou da política.

Diante disso, há que se destacar que, em ambas as metodologias, o contrafactual gerado não é considerado uma boa estimativa (GERTLER *et al.*, 2018).

## 5.4 Experimento aleatório controlado (EAC)

O EAC é um método de análise aplicável para políticas públicas que apresenta uma regra de participação equilibrada e transparente, sobre o ponto da elegibilidade para participar do programa ou da política, como também se constitui no método mais “robusto para avaliar o impacto de uma intervenção” (GERTLER *et al.*, 2018, p. 72).

Haynes *et al.* (2013) destacam que, embora o mesmo tenha sido desenvolvido para testar a eficiência de medicamentos, os EACs são cada vez mais utilizados na análise da eficiência de custos e de efetividade em diferentes programas de desenvolvimento e redução da pobreza.

Como o próprio nome sugere, e ao contrário das metodologias tradicionais de avaliação de políticas públicas, que não conseguem identificar a ação dos fatores externos relacionados com determinada intervenção governamental, o EAC designa aleatoriamente as pessoas aos grupos de controle ou de experimento, eliminando a possibilidade de que fatores externos possam interferir na avaliação, fazendo com que os resultados sejam decorrentes apenas da diferença de tratamento que receberam:

Quando a seleção para um programa é realizada aleatoriamente — ou seja, por meio de um sorteio — para uma grande população elegível, podemos gerar uma estimativa robusta do contrafactual. A seleção aleatória do tratamento é considerada o padrão-ouro da avaliação de impacto. Ela utiliza um processo aleatório, ou ao acaso, para determinar quem terá acesso ao programa e quem não terá. Quando se utiliza a seleção aleatória, cada unidade elegível (por exemplo, um indivíduo, uma família, uma empresa, uma escola, um hospital ou uma comunidade) tem a mesma probabilidade de ser selecionada para o tratamento em um programa (GERTLER *et al.*, 2018, p. 72) .

Tem-se, então, dois grupos: um selecionado para o tratamento e um de comparação, como detalhado na figura 4.

**Figura 4** - Características dos grupos sob seleção aleatória



Fonte: Gertler *et al.* (2018, p. 76)

Os EACs geralmente são mais baratos do que as formas tradicionais de intervenção, pois são capazes de “demonstrar quanto mais ou menos eficaz o tratamento foi em relação ao *status quo*, os formuladores de políticas públicas podem determinar se o custo da intervenção justifica os benefícios” (HAYNES *et al.*, 2013, p. 24).

Os autores destacam que são necessários nove estágios para a estruturação de um EAC, envolvendo três subfases: teste, aprendizado e adaptação:

1) a primeira medida é identificar duas ou mais ações governamentais para estabelecer a comparação. Pode ser uma versão moderna versus uma antiga, ou até mesmo variantes diferenciadas de uma mesma política.

2) O próximo passo é determinar o impacto que a política pretende alcançar e como será feita a mensuração dos resultados durante o experimento.

3) Logo em seguida, deve ser feito o recorte da pesquisa que será randomizado, definindo os grupos de controle e de experimento no nível individual, de grupo, institucional ou até mesmo levando em consideração espaços geográficos como bairros e cidades.

4) Após, definir uma amostra representativa para alcançar resultados verossímeis.

5) Aplicar a cada unidade de amostra um tipo de intervenção, fazendo uso de um forte método de randomização.

6) Aplicar as ações governamentais sobre os grupos respectivos.

7) Avaliar os resultados e verificar os impactos decorrentes das intervenções.

8) Ajustar a política pública de acordo com os resultados obtidos; e

9) Retornar à primeira fase, aperfeiçoando o ciclo de aprendizado.

Dessa forma, a transparência quanto à metodologia utilizada é um ponto muito importante na realização dos EACs, bem como é necessário que os resultados alcançados sejam divulgados.

Essas medidas servem tanto para verificar se o experimento foi apropriado, quanto para serem modelos em reproduções futuras do programa, inclusive em outras áreas de pesquisa. Recomenda-se a publicação do protocolo de experiência antes do início do teste, com a informação de qual resultado o experimento pretende alcançar (HAYNES *et al.*, 2013, p. 39).

Nessa lógica, o EAC não pode ser visto como um instrumento isolado de avaliação de um único programa, é interessante pensar nele como parte de um grande

ciclo de aprendizado na implementação de políticas públicas, que possibilita que as intervenções futuras sejam mais impactantes.

### 5.5 Metodologias que reequilibram a seleção aleatória

Como nem sempre será possível definir previamente os grupos de controle e de tratamento, foram desenvolvidas, com base na estatística, metodologias que reequilibram a seleção aleatória, fazendo com que os experimentos mantenham sua robustez científica e sejam confiáveis para a produção de resultados.

A metodologia conhecida como variável instrumental está intimamente relacionada à avaliação de impactos na vida real, ou seja, com aquelas situações em que os grupos de tratamento não são estáticos ou perfeitos do ponto de vista da participação no programa ou política pública. Isso significa que é comum que parte do grupo de tratamento se recuse a participar do programa. Para se reestabelecer a integridade da amostragem, cria-se uma variável instrumental que consiste em “algo fora do controle do indivíduo e que influencia sua probabilidade de participar de um programa, mas que não está associado a suas características” (GERTLER *et al.*, 2018, p. 100).

Utilizando-se técnicas estatísticas, é possível definir um impacto estimado, conhecido como intenção de tratar (ITT), que consiste em uma média ponderada dos resultados das unidades de observação que participaram ou não do grupo de tratamento, comparando com a média do resultado do grupo de controle (GERTLER *et al.*, 2018, p. 102).

Essa medida é importante para identificar o impacto médio da oferta de uma política pública ou programa, naqueles casos em que a inscrição no grupo de tratamento é voluntária.

Por outro lado, também pode haver interesse em mensurar o impacto do programa naqueles que tiveram a oferta e dele participaram. Esse impacto estimado é conhecido como tratamento no tratado ou *treatment on the treated* (TOT).

A título exemplificativo, para um melhor entendimento, usar-se-á o Programa de Subsídio ao Seguro Saúde (HISP)<sup>26</sup>, o qual envolve o recebimento de um seguro saúde e que a unidade de tratamento escolhida pelo governo é o povoado.

As famílias do grupo de tratamento poderão voluntariamente aderir ao programa, ao passo que as famílias do grupo de controle não poderão receber os incentivos das

---

<sup>26</sup> Esse programa é um caso fictício. Trata de um governo que empreende uma reforma de larga escala no setor de saúde, com vistas à melhoria da saúde da população (GERTLER *et al.*, 2018, p. 44).

ações governamentais. Suponha que 10% das famílias dos povoados podem optar por não aderir, enquanto que 90% se inscrevam no programa. Serão calculadas duas estimativas: ITT e TOT, assim definidas:

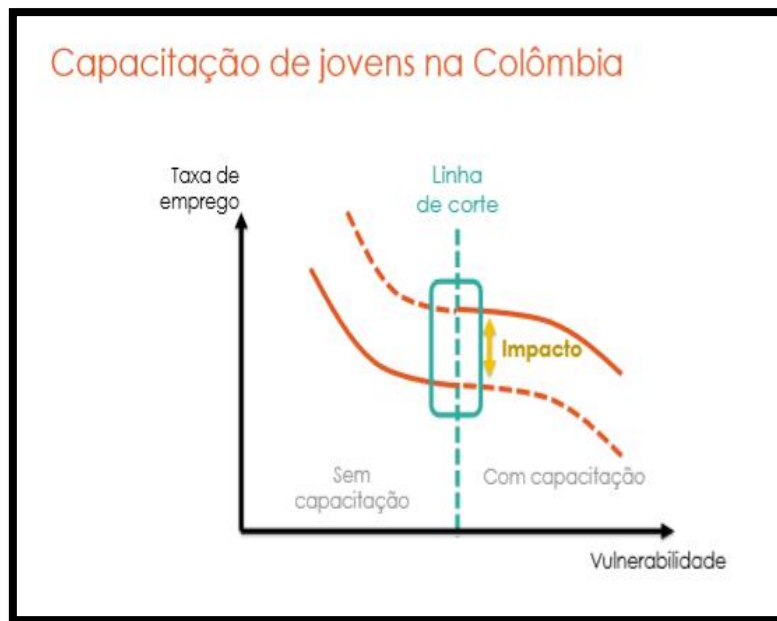
Mesmo que todas as famílias dos povoados de tratamento sejam elegíveis para se inscrever no programa de seguro saúde, uma parcela dos domicílios – digamos 10% - pode optar por não o fazer (talvez por já terem seguro saúde concedido pelas empresas onde trabalham, por serem saudáveis e não anteverem a necessidade de assistência médica ou devido a uma miríade de razões). Nesse cenário, 90% das famílias dos povoados de tratamento decidem se inscrever no programa e, de fato, recebem os serviços oferecidos por ele. A estimativa ITT seria obtida pela comparação do resultado médio de todas as famílias para as quais o programa foi oferecido – ou seja, para 100% das famílias dos povoados de tratamento – com o resultado médio dos povoados de comparação (onde nenhuma família se inscreveu). Em contrapartida, o TOT pode ser descrito como o impacto estimado para os 90% das famílias dos povoados de tratamento que se inscreveram no programa (GERTLER et al., 2018, p. 102).

Como se pode perceber, o TOT trata dos impactos sobre os indivíduos alocados no grupo de tratamento, que, realmente, inscreveram-se no programa. De fato, uma adesão de 100% para os grupos de tratamento e de controle pode não ocorrer, mesmo que as equipes responsáveis pela implementação e pela avaliação envidem todos os esforços possíveis.

Outra ferramenta, que reequilibra a seleção aleatória, é a regressão descontínua. Conhecido na língua inglesa como *Regression Discontinuity Design* (RDD), é uma metodologia avaliativa de impacto que tem um ponto de corte para definir quem é elegível para participar de um programa e quem não é. Para que uma estimativa válida seja obtida, deve atender aos seguintes requisitos: o índice deve organizar as unidades de análise continuamente de forma “suave”, ou seja, agrupando-as em valores diferenciados que podem ser organizados de forma crescente, por exemplo, índices de pobreza, notas de testes e idade; o ponto de corte tem que ser claramente definido; o ponto de corte tem que ser exclusivo do programa; e a pontuação de uma unidade de análise não pode ser manipulada por beneficiários ou gestores públicos (GERTLER *et al.*, 2018, p. 127).

A figura abaixo representa graficamente a estruturação de uma avaliação de impacto com base na metodologia da regressão descontínua. Cabe ressaltar que, para mensurar o impacto, comparam-se os indivíduos que estão logo acima e abaixo da linha de corte, como se percebe na figura que se segue, que trata de um programa de capacitação de jovens na Colômbia.

**Figura 5 – Linha de corte em regressão descontínua**



**Fonte:** ENAP (2018, p. 53)

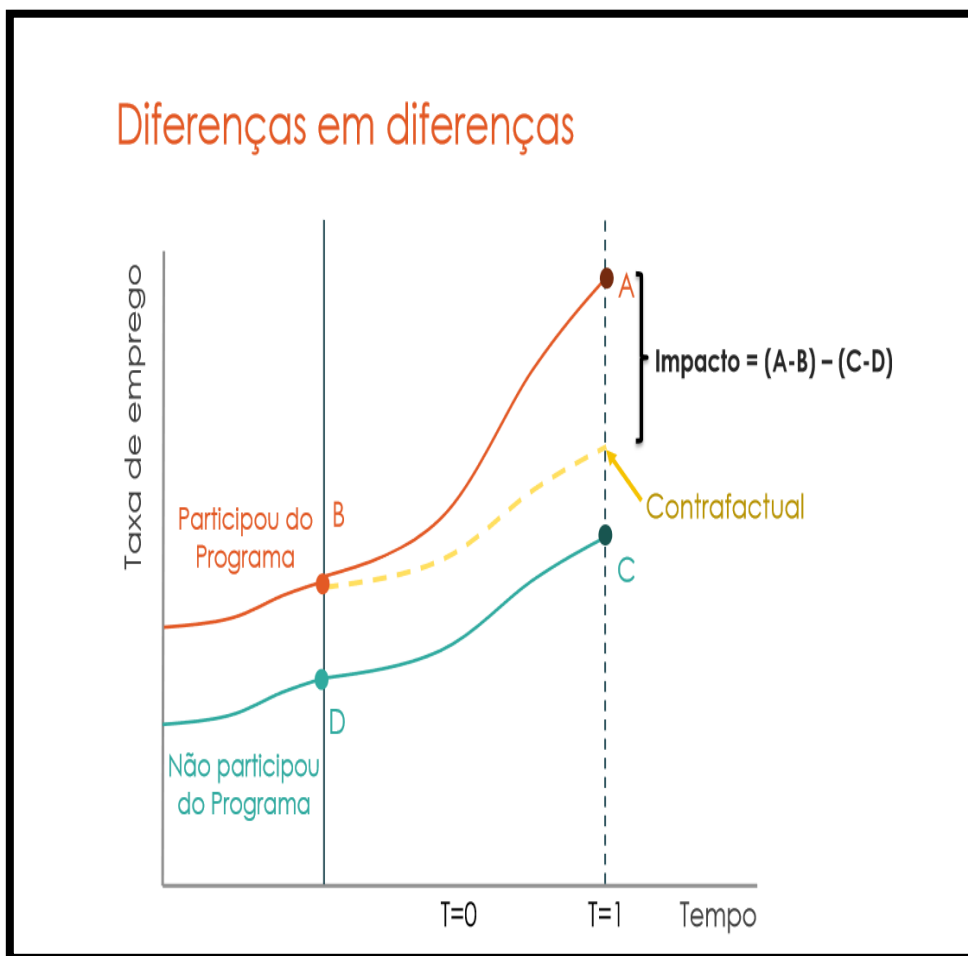
O RDD é um bom método para avaliação de impacto do programa e da política em torno do ponto de corte, exigindo que o “índice de elegibilidade seja contínuo e que as unidades situadas pouco acima ou pouco abaixo desse ponto de corte sejam semelhantes” (GERTLER *et al.*, 2018, p. 139).

Outro método muito utilizado para a avaliação de impacto de políticas públicas e programas, quando as regras de seleção dos grupos de tratamento e de controle não são tão claras, é a “diferenças em diferenças”.

Esse método analisa as alterações nos resultados durante determinado tempo, entre uma unidade de observação que participam do programa e uma unidade de observação que não participou do programa, combinando as estimativas falsas (comparações antes e depois e viés de seleção), buscando definir uma melhor estimativa do contrafactual (GERTLER *et al.*, 2018).

A metodologia “diferenças em diferenças” parte da premissa de que, diante da ausência do programa, as tendências entre participantes e não participantes se mantêm paralelas, sendo o impacto representado pela fórmula  $(A-B) - (C-D)$ , conforme a figura abaixo.

**Figura 6 – Método de diferenças em diferenças**



**Fonte:** ENAP (2018, p. 39)

O pareamento, outro método, consiste em um conjunto de técnicas estatísticas que faz uso de grandes volumes de dados, com vistas a criar um bom grupo de controle, tendo por base as características observáveis disponíveis em banco de dados. Para cada unidade de tratamento deve ser constituída uma unidade de não tratamento, “que possua as características mais semelhantes possíveis” (GERTLER *et al.*, 2018, p. 159).

A figura abaixo representa uma modelo de pareamento que faz uso de quatro características, idade, sexo, meses de desemprego e diploma de ensino médio, para definir as unidades tratadas e não tratadas que serão avaliadas. Como se pode perceber, com a finalidade de estabelecer um bom critério de comparação, a seleção aleatória escolhe aquelas variáveis que apresentam similaridade.

**Figura 7 – Método do pareamento**

Unidades tratadas				Unidades não tratadas			
Idade	Sexo	Meses de desemprego	Diploma do ensino médio	Idade	Sexo	Meses de desemprego	Diploma do ensino médio
19	1	3	0	24	1	8	1
35	1	12	1	38	0	1	0
41	0	17	1	58	1	7	1
23	1	6	0	21	0	2	1
55	0	21	1	34	1	20	0
27	0	4	1	41	0	17	1
24	1	8	1	46	0	9	0
46	0	3	0	41	0	11	1
33	0	12	1	19	1	3	0
40	1	2	0	27	0	4	0

Fonte: Gertler *et al.* (2018, p. 160)

Por fim, há que se concluir que as avaliações de impacto tratam da produção de evidências, sobre aquilo que funciona ou não funciona, em programas e políticas públicas. Quando vislumbradas em conjunto com o monitoramento e outras possibilidades de avaliação, colaboram para a:

[...] compreensão sobre a efetividade de políticas específicas; contribuem para aperfeiçoar a prestação de contas junto aos gestores de programas, aos governos, aos financiadores e ao público; orientam as decisões sobre como alocar os recursos escassos destinados ao fomento do desenvolvimento socioeconômico de forma mais eficiente; e ampliam o estoque global de conhecimento sobre o que funciona e o que não funciona na área do desenvolvimento (GERTLER *et al.*, 2018, p. 357).

Assim, diante da importância da avaliação de impacto, na próxima seção, serão exemplificadas algumas políticas públicas ou programas que fazem uso da metodologia do experimento aleatório controlado e sua intrínseca relação com a Economia Comportamental.

## 5.6 Experimentos aleatórios controlados e Economia Comportamental

No mundo todo, políticas públicas que fazem uso da Economia Comportamental são implementadas por escritórios especializados na temática. Quase duzentas organizações realizam experimentos aleatórios controlados nas mais diversas áreas de interesse público.

O objetivo desta seção é justamente conectar o conteúdo teórico da Economia Comportamental com a parte experimental, consistente na avaliação dos impactos da atividade pública, trazendo alguns exemplos práticos.

Os programas condicionais de transferência de renda para famílias de baixa renda tornaram-se populares, em grande parte, pelo sucesso do Programa de enfrentamento à pobreza (PROGESA) no México. O PROGESA constitui-se em uma política que teve por finalidade melhorar a nutrição, a saúde e a educação das crianças, a partir de ganhos presentes, com o recebimento de pequenas somas de recursos financeiros.

As transferências em dinheiro são condicionadas à frequência escolar das crianças e à realização periódica de exames médicos, comportamentos sociais desejáveis. A avaliação piloto do programa contou com a participação de 506 comunidades das 50.000 existentes, sendo que, 320 foram aleatoriamente designadas para participar do grupo de tratamento, enquanto 186 foram alocadas no grupo de controle.

O experimento aleatório controlado, conduzido no México, entre os anos de 1997 e 2000, concluiu que o programa foi significativamente positivo, ou seja, passível de ser escalável, pois impactou significativamente na melhoria dos indicadores educacionais e de saúde do grupo de tratamento em comparação com o grupo de controle (GLENNERSTER; TAKAVARASHA, 2013, Kindle 433).

Sabe-se que crianças com menos de cinco anos, com boa nutrição e estimulação psicossocial, apresentam melhores níveis de desenvolvimento físico e neurológico. No entanto, a falta desses incentivos é recorrente em muitos países em desenvolvimento, tornando-se um problema de saúde pública.

Para verificar essa questão, um experimento aleatório controlado foi conduzido na Colômbia. Fazendo uso da capacidade administrativa e das redes comunitárias existentes, pesquisadores mensuraram o impacto de um programa que estimulou as mães de baixa renda a fornecer às crianças nutrientes, estimulação psicossocial ou ambos. As intervenções duraram 18 (dezoito) meses.

Os resultados práticos desse experimento mostraram que incentivar as mães a interagir e brincar mais com seus filhos pode levar a melhorias no desenvolvimento cognitivo das crianças, enquanto, por sua vez, a melhoria da nutrição não teve efeitos detectáveis. A combinação dos dois programas também não levou a uma maior cognição. Com uma despesa de U\$ 500,00 por indivíduo, essa política custou menos da metade de alguns programas de desenvolvimento infantil na Colômbia, que chegam até U\$ 1.500,00 por criança (ATTANASIO *et al.*, 2015).

Outra área de políticas públicas que faz uso da Economia Comportamental é a educação. Quando se fala nela, não faltam estudos que apresentam a importância da qualidade e do engajamento do corpo docente na melhoria do aprendizado e do desempenho dos alunos. Professores motivados são essenciais nesse processo.

Uma pesquisa realizada na cidade de Chicago Heights, localizada a quarenta e oito quilômetros ao sul de Chicago, utilizando *insights* comportamentais no desenho de incentivos, sugere que a motivação relacionada com aportes financeiros para professores tem mais relação com a aversão à perda do que com a possibilidade de ganhos futuros.

O distrito contém nove escolas K-8, com um total de aproximadamente 3.200 alunos, sendo composto principalmente por estudantes de minorias de baixa renda que apresentam taxas de desempenho abaixo da média. No ano anterior ao experimento, apenas 64% dos alunos atingiram o padrão mínimo do *Illinois State Achievement Test* (ISAT) em comparação com 81% dos estudantes em todo o estado. Em síntese, foram separados aleatoriamente professores em grupos relacionados com a possibilidade de perdas e em grupos com a possibilidade de ganhos.

Ao final do experimento, verificou-se que os docentes que foram recompensados no início, assinando um contrato que os obrigava a devolver o valor da premiação caso os alunos não atingissem as metas estipuladas, tiveram um desempenho muito melhor, quando comparados com aqueles que seriam recompensados apenas ao final do programa caso os resultados fossem alcançados (FRYER *et al.*, 2012).

Políticas públicas voltadas ao combate à violência também podem usar Economia Comportamental. A violência é um problema que aflige o Brasil, país com as mais altas taxas de homicídio do mundo. Recentemente foi divulgado que aproximadamente sessenta mil brasileiros foram assassinados no ano passado. Na sua grande maioria, as vítimas são negras, de baixa renda, do gênero masculino e jovens (CAESAR; REIS, 2018).

A resposta conservadora em termos de política pública de segurança está relacionada com o aumento de efetivo e de estrutura de suporte, com a aquisição de viaturas, armamento e demais equipamentos relacionados com o dia a dia da atividade preventiva e repressiva da polícia, em consonância com “investimentos” na construção de casas penais.

No entanto, em outros locais do mundo, intervenções comportamentais e cognitivas têm apresentado impactos interessantes na redução da violência, com um custo muito baixo em relação às ações governamentais tradicionais.

A terapia Comportamental-Cognitiva (TCC), que auxilia as pessoas a avaliar e a modificar o modo como julgam e tomam decisão, ajudou jovens a reduzir comportamentos autodestrutivos em localidades tão diferentes como Monróvia, localizada na Libéria, em pleno continente africano; e a cidade de Chicago, Illinois, Estados Unidos.

O tratamento também está baseado em uma conceituação, ou compreensão, de cada paciente (suas crenças específicas e padrões de comportamento). O terapeuta procura produzir de várias formas uma mudança cognitiva – modificação no pensamento e no sistema de crenças do paciente – para produzir uma mudança emocional e comportamental duradoura (BECK, 2014, Kindle 328-331).

Em Chicago, as detenções por crimes violentos foram reduzidas entre 45% e 50% até o fim do programa. Melhorou o envolvimento escolar e aumentou as taxas de conclusão do ensino médio. A terapia foi focada no aprendizado de estratégias para relacionamento com o ambiente social, a partir de um processo mais lento e planejado de tomada de decisão. A redução do raciocínio automático favoreceu a melhoria da inteligência emocional, das habilidades sociais e do autocontrole (HELLER *et al.*, 2017, p. 1-54).

Na Monróvia, em bairros de alta taxa de criminalidade, uma ONG local desenvolveu um projeto de oito semanas, baseado na TCC para homens que exerciam atividade de baixa qualificação ou até mesmo ilícitas. Três grupos foram formados. O grupo de experimento que recebeu apenas a terapia começou a desenvolver um comportamento paciente e voltado para o futuro, tendo nas semanas seguintes ao final da TCC reduzido a taxa de criminalidade em quase 50%, quando comparado com o grupo de controle. Já com relação aos participantes que sofreram a terapia em conjunto com uma transferência de renda, os efeitos persistiram por mais de um ano. Os custos por participante foram de U\$ 530 (BLATTMAN *et al.*, 2017, p. 1165-1206).

Para proteger os consumidores de crimes, a comissão australiana do consumidor e da concorrência (ACCC) decidiu prevenir a fraude antes que ela acontecesse,

alertando possíveis vítimas sobre determinadas transações. A comissão enviou 5.520 cartas de advertência, divididas em quatro versões diferentes de linguagem: linguagem direta apelando para a aversão à perda; linguagem direta apelando para o desejo de ganhar; linguagem indireta apelando para a aversão à perda; e linguagem indireta apelando ao desejo de ganhar. Como resultado, 75% das transferências potencialmente arriscadas cessaram em razão das cartas de aviso. A linguagem direta foi sensivelmente mais efetiva. A ACCC reconhece os vieses comportamentais como falhas de mercado, por isso os trata como relevantes, mantendo uma equipe especializada, capaz de desenhar intervenções com fundamento na Economia Comportamental (OCDE, 2017, p. 64-65).

A eficiência energética também é objeto de intervenções comportamentais. Com o objetivo de reduzir o uso de energia em prédios públicos, o governo do Cabo Ocidental (WCG), na África do Sul, desenvolveu um estudo de base comportamental, para identificar os gargalos que impedem o uso eficiente da energia por parte dos funcionários públicos. A intervenção consistiu em uma série de lembretes encaminhados por e-mail, para indivíduos e grupos de indivíduos, visando motivá-los a reduzir o consumo de energia. Além do grupo de controle, dois grupos de tratamento foram estabelecidos. Enquanto o primeiro recebeu apenas informações sobre o consumo, separados por andar, o segundo, recebeu e-mail do consumo e a designação de uma pessoa como “defensor da economia de energia” do andar. Quando visualizados de maneira individual, dicas e informações, levaram a uma redução de 2% no uso da energia. A informação qualificada e comparativa entre grupos, que estavam alocados em andares diferentes, levou a uma redução de 7%. Por sua vez, mensagens qualificadas e comparativas entre grupo alocados em andares diferentes, juntamente com a designação do responsável pelo andar, contribuíram para uma redução de 14% no uso da energia elétrica (OCDE, 2017, p. 112-115).

*Insights* comportamentais também foram utilizados para verificar como reduzir o desperdício de comida. Cabe destacar que entre um terço e a metade de todos os alimentos produzidos não são consumidos pelos seres humanos, mas sim descartados, usados como adubo ou como comida para animais. Uma das questões relevantes neste cenário é a apresentação estética do alimento. Produtos imperfeitos não são atrativos e por isso não são estocados. A Itália, diante desse desafio, de aproveitar melhor os alimentos “imperfeitos”, desenvolveu um experimento com o objetivo de analisar se mensagens persuasivas podem ajudar no consumo e no preço desses produtos.

Os resultados mostraram que a apresentação de mensagens promocionais, com redução do preço, eleva muito pouco a disposição dos consumidores para comprar alimentos “imperfeitos”, variando de acordo com o tamanho do desconto. Quanto mais desconto, mas disposição para comprar o alimento “imperfeito”. Por outro lado, uma mensagem relacionada com as implicações do desperdício, aumenta muito a disposição do consumidor para adquirir alimentos “imperfeitos”. Diante disso, o relatório conclui que, na prática, uma combinação entre mensagens que abordam a redução de preço com outras que tratam do desperdício, podem ser mais eficazes, contribuindo para o aumento significativo do consumo de alimentos “imperfeitos” e reduzindo assim o desperdício (OCDE, 2017, 144-146).

Estudos comportamentais também são utilizados para auxiliar as pessoas a acessarem mercados financeiros e produtos de maneira justa e equilibrada. No Reino Unido, a *Financial Conduct Authority* (FCA) faz uso de *insights* comportamentais, com a finalidade de proteger os consumidores, contribuindo para que estes possam fazer melhores escolhas sobre produtos financeiros. Com o objetivo de fomentar a concorrência, a FCA conduziu um experimento aleatório controlado com 20.000 pessoas, que foram divididas em grupos de controle e tratamento. O EAC consistia em lembretes sobre investimentos realizados em poupança, que apresentavam taxas de remuneração menores do que outros produtos no mercado, ou seja, que estavam prejudicando os consumidores. Os lembretes foram efetivos, influenciando os consumidores a mudar a modalidade de investimento ou até mesmo transferir para outra instituição seus fundos (OCDE, 2017, 192-194).

Percebe-se, a partir dos exemplos destacados acima, que diversas áreas, em diversos países, fazem uso de experimentos aleatórios controlados em combinação com estudos ou *insights* comportamentais, contribuindo para que as políticas públicas alcancem melhores resultados com menos verbas públicas, protegendo e ampliando direitos com base em evidências testadas cientificamente.

## 6. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O entendimento de que as pessoas apresentam racionalidade plena, pelo menos em boa parte do século XX, foi o embasamento teórico que serviu para o desenvolvimento de inúmeros estudos econômicos. Isso se refletiu sobre o campo das políticas públicas, que aplicou essa leitura sobre o comportamento humano para discutir sua formulação, implementação e avaliação.

A Economia Comportamental enfrentou esse paradigma da racionalidade plena, argumentando e mostrando empiricamente, por intermédio de experimentos, que o julgamento e a tomada de decisão, ao contrário de ser racional, é cercado de fatores que influenciam nas escolhas individuais.

A teoria da perspectiva, desenvolvida por Daniel Kahneman e Amos Tversky, conectou a economia com a psicologia. O seu conteúdo teórico afirma que os indivíduos fazem uso de um número razoável de atalhos mentais, para reduzir a complexidade do julgamento e também prever resultados futuros das suas decisões. Dessa forma, a racionalidade é limitada.

O sistema dual de raciocínio, apresentado pelos pesquisadores, destaca que as pessoas, rotineiramente, tomam decisões utilizando o Sistema denominado de “1”, que funciona de maneira automática e rápida, fazendo com que as avaliações apresentem uma série de erros sistemáticos. Por sua vez, o Sistema “2”, mais reflexivo e analítico, é pouco utilizado, uma vez que requer um dispêndio maior de energia.

Diante dessa constatação, estudos apontam que o julgamento e a tomada de decisão são influenciados por heurísticas e vieses; por fatores emocionais e sociais; e pela escassez, aqui compreendida de maneira ampla, não só como a ausência de bens materiais, mas também pela falta de outras necessidades essenciais para o bem-estar, como a disponibilidade de tempo.

Além do paradigma da racionalidade plena, o caminho da consolidação teórica da Economia Comportamental passou pela contraposição aos argumentos de cunho liberal, que contradiziam toda e qualquer forma de intervenção estatal na vida das pessoas.

O posicionamento adotado pelos cientistas comportamentais ficou conhecido como paternalismo libertário, o qual pode ser entendido como uma forma de intervenção estatal que, muito embora indique um caminho, mantém a liberdade de

escolha individual. Dessa forma, o Estado desenvolve ações de maneira “suave”, sem impor grandes custos às pessoas.

O princípio básico de construção das políticas públicas, sob a leitura comportamental, é esse. Levando em consideração que os indivíduos apresentam racionalidade limitada, muitas vezes sujeitos a erros, arquitetos de escolhas podem desenhar uma política pública a partir da interpretação dos fatores que influenciam no processo de julgamento e tomada de decisão acerca do tema para o qual a mesma será voltada.

Assim sendo, pequenas alterações na forma como os incentivos são apresentados às pessoas podem conduzir as ações governamentais a melhores resultados, gerando grandes transformações.

No âmbito do paternalismo libertário, os *nudges* são a principal ferramenta de intervenção em programas e políticas públicas. Eles são definidos como pequenos impulsos, construídos a partir da teoria econômica comportamental, que não alteram significativamente os incentivos econômicos, mas que indicam um comportamento socialmente desejável, não retirando a autonomia das pessoas.

O terceiro ponto essencial para a compreensão da construção da Economia Comportamental e também para a sua consolidação, é a sua face experimental. Desde as origens dessa construção teórica, o conhecimento produzido decorreu, essencialmente, de experimentos realizados em laboratório ou no campo.

Diante da importância da experiência, adotou-se o EAC como a metodologia para avaliação de impactos em políticas públicas com base comportamental. O EAC é considerado, por muitos pesquisadores, como o mais completo instrumento de avaliação, uma vez que possibilita, em razão da separação dos grupos de controle e tratamento, verificar exatamente se o resultado do programa ou política pública adveio da intervenção proposta ou de outras variáveis. O método, então, serve de respaldo para que as políticas públicas sejam desenhadas, cada vez mais, com fundamento em evidências.

Cumprir destacar, ainda, que não se pode olvidar que existe uma importante crítica à Economia Comportamental, direcionada muito mais aos fundamentos do paternalismo libertário do que aos “empurrões”. Essa colaboração do professor Gerd Gigerenzer, propõe a educação como alternativa ao “cutucão”, reduzindo os riscos de erros no julgamento e na tomada de decisão a partir do ensino sobre heurísticas e estatística. Assim, como mostrado na dissertação, apesar da importância dos argumentos, a crítica também rejeita o modelo da escolha racional por suas conclusões

acerca do comportamento humano, divergindo da Economia Comportamental apenas nos métodos para enfrentar o problema, de como as ações governamentais podem, por intermédio de políticas públicas, conduzir a melhores resultados.

Então, uma vez que o atendimento de direitos envolve políticas públicas e que as mesmas dependem de recursos cada vez mais disputados, é importante que o julgamento e a tomada de decisão sejam eficientes e impactantes. Espera-se que o referencial teórico apresentado nessa dissertação permita que os governos, após selecionarem as demandas consideradas mais importantes, orientem o desembolso dos recursos públicos a partir de evidências científicas.

Conclui-se, portanto, que a abordagem teórica que norteou o presente trabalho, caracterizada por argumentos que admitem a racionalidade limitada e a intervenção estatal como forma de suprir os desvios nos processos de julgamento e tomada de decisão, tem muito a colaborar com as políticas públicas. Essa contribuição da Economia Comportamental pode se materializar no desenho da ação governamental, fazendo uso de ferramentas comportamentais e dos *nudges* ou, também, do experimento aleatório controlado, permitindo, além do conhecimento daquilo que realmente funciona, a construção de um grande ciclo de aprendizado no âmbito das políticas públicas, como nos exemplos aqui apresentados.

## 7. REFERÊNCIAS

ALEMANY, Macario. **El concepto y la justificación del paternalismo**. DOXA, Cuadernos de Filosofía del Derecho, 28 (2005). Disponível em: <http://rua.ua.es/dspace/handle/10045/10012> Acesso em: 10 dez. 2017.

ALEMANY, Macario. **El concepto y la justificación del paternalismo**. Tese (Doutorado em Filosofia del derecho) – Universidad de Alicante, Alicante, 2005.

ARIELY, Dan. **Previsivelmente Irrracional: como as situações do dia a dia influenciam as nossas decisões**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.

ATTANASIO, Orazio; CATTAN, Sarah; FITZIMONS, Emla; MEGHIR, Costas; RUBIO-CODINA, Marta. **Estimating the production function for human capital: results from a randomized control trial in Colombia**. Disponível em: <http://www.nber.org/papers/w20965>. Acesso em: 20 mai. 2018.

BECK, Judith S. **Terapia cognitivo-comportamental: Teoria e prática**. Porto Alegre: Artmed. 2014 [Kindle].

BECKER, Gary S. **The economic approach to human behavior**. University of Chicago press, 2013.

BEDÉ, Fayga Silveira.; SOUSA, Robson Sabino. **Por que a área do direito não tem cultura de pesquisa de campo no Brasil?** *Revista Brasileira de Políticas Públicas*, v. 8, nº1, Brasília: 2018. p. 781-796.

BEHAVIOURAL INSIGHTS TEAM. *Sítio oficial na Internet*. Disponível em: <http://www.behaviouralinsights.co.uk/about-us/> . Acesso em: 16 dez 2017.

BLATTMAN, Christopher; JAMISON, Julian C.; SHERIDA, Margaret. Reducing Crime and Violence: **Experimental Evidence from Cognitive Behavioral Therapy in Liberia**. *American Economic Review*, 107 (4), 2017, p. 1165-1206.

BERGER, Bruno; PESSALI, Huáscar F. **A teoria da perspectiva e as mudanças de preferência no *mainstream*: um prospecto Lakatoseano**. *Revista de Economia Política*, vol. 30, nº 2 (118), pp. 340-356, abril-junho/2010.

BUCCI, Maria Paula Dallari. **Buscando um conceito de políticas públicas para a concretização de direitos humanos**. In: *Direitos humanos e políticas públicas. Cadernos Pólis 2*. São Paulo: Pólis, 2001, p. 5-16.

CAESAR, Gabriela; REIS, Thiago. **Brasil registra quase 60 mil pessoas assassinadas em 2017**. Portal G1, 23 de março de 2018. Monitor da violência. Disponível em: <https://g1.globo.com/monitor-da-violencia/noticia/brasil-registra-quase-60-mil-pessoas-assassinadas-em-2017.ghtml>. Acesso em: 27 mar. 2018.

CAMPOS FILHO, Antonio Claret; PAIVA, Luis Henrique. **Insights comportamentais e políticas de superação da pobreza**. Disponível em: [http://www.ipc-undp.org/pub/port/PRB60PT\\_Insights\\_comportamentais\\_politicas\\_de\\_superacao\\_da\\_pobreza.pdf](http://www.ipc-undp.org/pub/port/PRB60PT_Insights_comportamentais_politicas_de_superacao_da_pobreza.pdf). Acesso em: 15 jan. 2018.

CASTRO, Alex Sandro Rodrigues de. **Economia comportamental: caracterização e comentários críticos**. 2014. 132 p. Dissertação (mestrado) - Universidade Estadual de Campinas, Instituto de Economia, Campinas, SP. Disponível em: <http://www.repositorio.unicamp.br/handle/REPOSIP/286438>. Acesso em: 14 mar. 2019.

CIALDINI, Robert B. **As armas da persuasão: como influenciar e não se deixar influenciar**. Rio de Janeiro: Sextante, 2012 [Kindle].

CUNHA, Bruno Santos. **Direitos fundamentais da constituição às políticas públicas**. *Revista Brasileira de Políticas Públicas*, Brasília, v. 1, nº 1, 2011. p. 65-82.

CLICRBS. **Banheiro tem mosca no mictório**. 2009. Disponível em: <http://atl.clicrbs.com.br/mundobom/2009/11/30/banheiro-tem-mosca-no-mictorio-para-ajudar-na-mira/> . Acesso em: 20 jan. 2019.

DYE, Thomas R. **Understanding Public Policy**. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1984.

DORES, Camila Japiassu. **As bases da saúde lançadas pela Constituição Federal de 1988: um sistema de saúde para todos?** *Revista Brasileira de Políticas Públicas*, Brasília, v. 3, nº 1, 2013. p. 77-89.

DWORKIN, Gerald. **Paternalism: some second thoughts**. In *Readings in the philosophy of law*. 1ed. Toronto: Broadview press, 1997

DWORKIN, Ronald. **A virtude soberana: a teoria e a prática da igualdade**. Tradução de Jussara Simões. 2ed. São Paulo: WMF Martins Fontes, 2011.

DWORKIN, Ronald. **Justiça para ouriços**. Tradução Pedro Elói Duarte. Portugal: Almedina. 2012.

EYSENCK, Michael W.; KEANE, Mark T. **Manual de psicologia cognitiva**. 7. ed. Porto Alegre: Artmed, 2017 [Kindle].

FRIEDMAN, Milton. **Livre para escolher**. 1.ed. Rio de Janeiro: Record, 2015 [Kindle].

FRYER, Roland G.; LEVITT, Steven D.; LIST, John; SADOFF, Sally. **Enhancing the efficacy of teacher incentives through loss aversion: a field experimente**. Disponível em: <http://www.nber.org/papers/w18237>. Acesso em: 15 abr. 2018.

FERRAZ, Cláudio. **Por que aleatorizar?**. Escola Nacional de Administração Pública: Brasília, 2018. (Apostila).

GERTLER, Paul J.; MARTÍNEZ, Sebastián; PREMAND, Patrick; RAWLINGS, Laura B.; VERMEERSCH, Christel M. J. **Avaliação de Impacto na Prática**. Washington/DC: Banco Interamericano de Desenvolvimento e Banco Mundial. Licença: Creative Commons Attribution CC BY 3.0 IGO, 2018.

GIGERENZER, Gerd. **On the supposed evidence for libertarian paternalism**. 2015. Disponível em: <https://link.springer.com/content/pdf/10.1007%2Fs13164-015-0248-1.pdf> . Acesso em 05 mar. 2019.

GLENNERSTER, Rachel; Takavarasha. **Running Randomized Evaluations: a practical guide**. Princeton: Princeton University Press, 2013 [Kindle].

HART, Herbert L. **Direito, Liberdade e Moralidade**. Tradução Gérson Pereira dos Santos. Sérgio Antônio Fabris Editor: Porto Alegre, 1987.

HAYNES, Laura; SERVICE, Owain; GOLDACRE, Ben; TORGERSON, David. **Testar, aprender, adaptar: desenvolver as políticas públicas mediante experimentos aleatórios controlados**. *Planejamento e Políticas públicas*. n. 41. Jul/dez. Brasília: IPEA, 2013, p. 11-43.

HELLER, Sara B.; SHAH, Anuj K.; GURVAN, Jonathan; LUDWIG, Jens; MULLAINATHAN, Sendhil; POLACK, Harold A. P; **Thinking, Fast and Slow? Some Field Experiments to Reduce Crime and Dropout in Chicago**. *The Quarterly Journal of Economics*, V. 2, Issue 1, 1 February 2017, p. 1–54. Disponível em: <https://doi.org/10.1093/qje/qjw033>. Acesso em 25 mar. 2018.

KAHNEMAN, Daniel. **Rápido e devagar: Duas formas de pensar**. Objetiva, 2011 [Kindle].

LASSWELL, Harold. **Politics: who gets what, when, how**. Cleveland, Meridian Books, 1936/1958.

MACKAAY, Ejan; ROUSSEAU, Stéphane. **Análise Econômica do Direito**. 2. Ed. Tradução Rachel Sztajn. São Paulo: Atlas, 2015.

MILL, John Stuart. **Sobre a liberdade**. Lisboa - Portugal: Edições 70. 2006.

MULLAINATHAN, Sendhil; SHAFIR, Eldar. **Escassez: uma nova forma de pensar a falta de recursos**. Rio de Janeiro: Best Business, 2016 [Kindle].

NINO, Carlos S. **Ética y derechos humanos**. Barcelona: Ariel, 1989.

NOCZIK, Robert. **Anarquia, estado e utopia**. Tradução Fernando Santos. São Paulo: Editora WWF Martins Fontes, 2011.

ORGANIZAÇÃO PARA COOPERAÇÃO E DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO. **Behavioural Insights and Public Policy: Lessons from Around the World**. OECD Publishing: Paris, 2017.

PETERS, B. Guy. **American Public Policy**. Chatham, N.J.: Chatham House, 1986.

PIKETTY, Thomas. **O capital no século XXI**. Rio de Janeiro: Intrínseca, 2014.

RAWLS, John. **Uma teoria da justiça**. 3ed. Tradução Álvaro de Vita. São Paulo: Martins Fontes, 2016.

REINER, Peter B. **Are you Willing to Be Nudge Into Making the Right Decision**. Disponível em: [http://www.slate.com/blogs/future\\_tense/2013/08/13/research\\_shows\\_when\\_nudging\\_works\\_and\\_when\\_it\\_doesn\\_t.html](http://www.slate.com/blogs/future_tense/2013/08/13/research_shows_when_nudging_works_and_when_it_doesn_t.html). Acesso em: 18 dez. 2017.

SAMSON, Alain. **Introdução à Economia Comportamental e experimental.** *Guia de Economia Comportamental e Experimental.* São Paulo: EconomiaComportamental.org. 2015.

SMITH, Adam. **A riqueza das nações.** Rio de Janeiro: Nova Fronteira, 2017 [Kindle].

SUNSTEIN, Cass R. **Paternalismo libertário. ¿Por qué um empujoncito?** Barcelona: Herder Editorial, 2017 [Kindle].

SUNSTEIN, Cass; THALER, Richard. **Um pequeño empujón: el impulso que necesitas para tomar mejores decisiones sobre salud, dinero y felicidad.** Barcelona: Penguin Random House, 2017 [Kindle].

THALER, Richard H.; SUNSTEIN, Cass R.. **Nudge: improving decisions about health, wealth, and happiness.** New York: Penguin Publishing, 2009 [Kindle].

THALER, Richard H.; SUNSTEIN, Cass R.; BALZ, John P. **Choice Architecture.** Disponível em: [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=1583509](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1583509). Acesso em: 25 mar. 2018.

THALER, Richard H. **Misbehaving: a construção da economia comportamental.** Rio de Janeiro: Intrínseca, 2019 [Kindle].

THE BEHAVIOURAL INSIGHTS TEAM. **EAST: four simple ways to apply behavioural insights.** 2012. Disponível em: [https://www.behaviouralinsights.co.uk/wp-content/uploads/2015/07/BIT-Publication-EAST\\_FA\\_WEB.pdf](https://www.behaviouralinsights.co.uk/wp-content/uploads/2015/07/BIT-Publication-EAST_FA_WEB.pdf) . Acesso em: 15 Jan. 2019.

TVERSKY, Amos; KAHNEMAN, Daniel. **Judgment under uncertainty: heuristics and biases.** *Science*, New Series, Vol. 185, No. 4157, 1974, p. 1124-1131. Disponível em: [http://psiexp.ss.uci.edu/research/teaching/Tversky\\_Kahneman\\_1974.pdf](http://psiexp.ss.uci.edu/research/teaching/Tversky_Kahneman_1974.pdf). Acesso em: 22 fev. 2019.

TVERSKY, Amos; KAHNEMAN, Daniel; **Rational choice and the framing of decisions.** Arlington: ONR, 1986. Disponível em: <https://apps.dtic.mil/dtic/tr/fulltext/u2/a168687.pdf> . Acesso em 05 jan. 2019.

TONETTO, Leandro M; KALIL, Lisiane L.; MELO, Wilson V.; SCHNEIDER, Daniela G.; STEIN, Lilian M. **O papel da heurística no julgamento e na tomada de decisão sob incerteza.** Campinas: Estudos de Psicologia, 2006.

VAN BAVEL, René; HERMAN, Benedikt; ESPOSITO, Gabriele; PROESTAKIS, Antonios. **Applying Behavioural Sciences to EU Policy-making.** 2013. Disponível em: <http://publications.jrc.ec.europa.eu/repository/bitstream/JRC83284/behaviouralsciencepolicybriefonline-spreads.pdf> . Acesso em 20 mar. 2019.

VOYER, Benjamin G. **“Nudging” behaviours in healthcare: insights from behavioural economics.** *British Journal of Healthcare Management*, 21 (3), 2015, pp. 130-135.