



UNIVERSIDADE ESTADUAL PAULISTA

“JÚLIO DE MESQUITA FILHO”

Faculdade de Ciências e Letras

Campus de Araraquara - SP

Ciências Econômicas

AMANDA DE MORAES FUSO

Economia Comportamental Aplicada a Políticas Públicas

O Fenômeno do *Nudge* na Construção de Novas Políticas Públicas



ARARAQUARA – S.P.

2019

AMANDA DE MORAES FUSO

Economia Comportamental Aplicada a Políticas Públicas

O Fenômeno do *Nudge* na Construção de Novas Políticas Públicas

Trabalho de Conclusão de Curso (TCC) apresentado ao Conselho de Curso de Economia, da Faculdade de Ciências e Letras – Unesp/Araraquara, como requisito para obtenção do título de Bacharel em Ciências Econômicas.

Orientadora: Prof.^a Dr.^a Ana Cláudia Niedhardt Capella

ARARAQUARA – S.P.

2019

AMANDA DE MORAES FUSO

Economia Comportamental Aplicada a Políticas Públicas

O Fenômeno do *Nudge* na Construção de Novas Políticas Públicas

Trabalho de Conclusão de Curso (TCC) apresentado ao Conselho de Curso de Economia, da Faculdade de Ciências e Letras – Unesp/Araraquara, como requisito para obtenção do título de Bacharel em Ciências Econômicas.

Orientadora: Prof.^a Dr.^a Ana Cláudia Niedhardt Capella

Data da defesa/entrega: 17/11/2019

MEMBROS COMPONENTES DA BANCA EXAMINADORA:

Presidente e Orientadora: Prof.^a Dr.^a Ana Cláudia Niedhardt Capella

Universidade Estadual Paulista Faculdade de Ciências e Letras

Membro Titular: Dr. Felipe Gonçalves Brasil

Universidade Estadual Paulista Faculdade de Ciências e Letras

Membro Titular: Prof.^a Dr.^a Ana Elisa Périco

Universidade Estadual Paulista Faculdade de Ciências e Letras

AGRADECIMENTOS

Começo agradecendo à minha família, Marisa Cristina e Washington por serem pais incríveis, por me apoiarem em toda minha trajetória, por me ensinarem e permitirem que eu buscasse sempre o melhor para mim, e por me incentivarem a buscar a melhor versão de mim mesma.

Agradeço também à minha irmã, Camila, que sempre me apoiou, foi a melhor irmã que poderia ser, me ensinou tanto e com quem dividi toda minha infância e adolescência.

Também ao Vitor, eu agradeço o imenso amor e companheirismo, sua paciência e carinho comigo. Agradeço por todos os momentos juntos e por ter me ajudado a chegar a esse momento, sempre me apoiando e incentivando.

À minha orientadora, Ana Claudia, eu agradeço por aceitar o desafio de orientar uma aluna de outro departamento em um tópico tão novo e desconhecido por ambas, por ter me ajudado na construção dessa monografia e ter me dado a liberdade de aprender junto a ela.

Ainda, agradeço a todos que conheci em minha graduação de modo em geral, todos os professores que de alguma maneira construíram a profissional que sou hoje. Ao Centro Acadêmico “Celso Furtado”, onde passei a maior parte de minha graduação e pude conhecer tantas pessoas e me desenvolver grandemente, e a todos os projetos que me envolvi e de alguma maneira moldaram a pessoa que sou ao final dessa graduação. A todos os colegas com os quais compartilhei os últimos cinco anos de minha vida, seja em sala de aula, pelo campus da universidade ou morando junto.

RESUMO

O campo da Economia Comportamental (EC), que é uma novidade na Teorias Econômica e vem sendo explorado nas últimas cinco décadas, tem concebido cada vez mais evidências de que o comportamento humano se distancia, de forma sistemática e significativa, da idealização então defendida pela Economia – o *Homo Economicus*, ou *Econ* – que é a representação de um ser que segue padrões maximizadores, e é totalmente racional, contendo todas as informações que ele possa precisar para tomar decisões.

Nesse sentido, há uma releitura sobre o homem e sua real arquitetura de escolhas, tendo perspectivas e ferramentas novas que permitem ajudar na aprimoração de todas as áreas que até então usavam da concepção de *Econ*. No caso deste trabalho essa nova visão é aplicada à construção de Políticas Públicas (PP).

Assim, busca-se aqui, enquanto objetivo geral, apresentar e discutir as principais características da EC, com a identificação da abordagem do *nudge* - o aspecto da arquitetura de escolhas que altera o comportamento das pessoas de maneira previsível - a fim de buscar novos caminhos dentro dessa abordagem em particular.

Os objetivos específicos deste trabalho são compreender como a economia caracteriza o homem e suas escolhas e como a EC faz uma nova leitura sobre este, e, então, explorar as particularidades do fenômeno *nudge*, que seria o aspecto da arquitetura de escolhas, direcionando-as a escolhas mais benéficas.

Finalizando o trabalho, é feita uma exploração sobre a construção das PP, e com base nessa nova leitura do homem e do conceito construído pela teoria da arquitetura de escolhas, discute-se a ponte que pode ser construída entre esses aspectos e a projeção de políticas, que podem ser beneficiadas e serem, assim, aprimoradas.

A partir do desenvolvimento da pesquisa se pode concluir que entender melhor o comportamento humano pode aprimorar a formulação das políticas. Nesse sentido, a utilização de intervenções orientadas por uma perspectiva comportamental parece ter um campo vasto para melhorar a eficiência e a efetividade delas, considerando que um dos papéis fundamentais do governo é empoderar os cidadãos, ou seja, oferecer uma estrutura pela qual as pessoas possam fazer escolhas de vida bem embasadas e adequadas.

A criação de sistemas de orientação para que as pessoas possam fazer escolhas importantes sobre quanto desejam comer, beber e se exercitar é um desafio. No entanto, soluções aproximadas são bem melhores do que nenhuma solução. Onde quer que o desafio seja grande demais para o governo, o meio acadêmico ou as consultorias, certamente não se pode

esperar que as pessoas, individualmente, intuam o caminho para se tomar as melhores decisões sem nenhuma assistência. Governos precisam estar abertos a envolver especialistas em comportamento quando os programas são projetados. Em um mundo marcado por uma crescente complexidade, não se pode deixar de compreender o ser humano concreto que é ao mesmo tempo formulador e objeto das políticas públicas e dos projetos de desenvolvimento.

Palavras-chave: Economia Comportamental, Nudge, Construção de Políticas.

ABSTRACT

The field of behavioral economics, which is a novelty in the Economic Theory and has been explored in the past five decades, has increasingly conceived evidence that human behavior distances, in a systematic and meaningful way, from the idealization defended by Economy - the *Homo Economicus*, or *Econ*, that follows maximizing standards, and which is totally rational, contains all of the information it might need to make decisions.

This re-read on man and his real architecture of choices has new perspectives and tools that allow us to help in the improvement of all the areas that until now used the conception of *Econ*. In the case of this work, this new vision is applied to the construction of Public Policies.

Thus, the main purpose of this paper is to present and discuss the main characteristics of Behavioral Economics, with the identification of the nudge approach - the aspect of the architecture of choices that alters the behavior of people in a predictable way - in order to search within this new approach in particular.

The specific objectives of this work are to understand how Economy characterizes the man and his choices, as the Behavioral Economy makes a new reading on this, and then to explore the particularities of the *nudge* phenomenon, which would be the architecture aspect of choices, directing them to more beneficial choices.

From the development of the research it can be concluded that a better understanding on human behavior can improve policy formulation. In this sense, the use of behaviorally oriented interventions seems to have a wide scope to improve their efficiency and effectiveness, considering that one of the fundamental roles of government is to empower citizens, that is, to provide a framework by which people can make well-informed and appropriate life choices.

Create a guidance system so that people can make important choices about how much they want to eat, drink and exercise is a challenge. However, approximate solutions are far better than no solution at all. Wherever the challenge is too great for the government, academia, or consultancy, it is certainly not to be expected that individuals individually will lead the way to making the best decisions without any assistance. Governments need to be open to involving behavioral experts when programs are designed. In a world marked by increasing complexity, one cannot but understand the concrete human being who is both the formulator and object of public policy and development projects.

Key words: Behavioral Economics, Nudge, Policy Building.

LISTA DE TABELA

Tabela 1	Exemplos de intervenções comportamentais com excelente relação custo-benefício	21
-----------------	--	----

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 1	Ciclo das Políticas Públicas.	23
-----------------	-------------------------------	----

LISTA DE SIGLAS

Econ – homo Economicus

EC – Economia Comportamental

PP – Políticas Públicas

BIT - Behavioural Insights Team

SUMÁRIO

I. INTRODUÇÃO	10
II. ECONOMIA COMPORTAMENTAL.....	12
i. Homo Economicus	12
ii. Nascimento de uma Teoria.....	13
iii. A Teoria Comportamental.....	15
II. O PRINCÍPIO NUDGE	17
i. Definindo um Nudge	17
ii. Quando se Precisa de um Nudge	19
iii. Aplicação nas Políticas Públicas	20
III. POLÍTICAS PUBLICAS	23
i. A Formulação de uma Política Pública	23
ii. Uso de Nudge nas Políticas Públicas	25
IV. CONCLUSÃO	27
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	29

I. Introdução

“Que obra admirável é o Homem! Tão nobre na razão, tão infinito em faculdades! Na forma e movimento, tão preciso e admirável! Na ação, tal como um anjo! Na compreensão, tal como um deus! A beleza do mundo! O modelo dos animais!”
(SHAKESPEARE, 1603, Hamlet, ato II, cena II.)

Seguindo a linha de raciocínio dessa frase de Shakespeare, o homem, por um longo período, foi definido como o ser perfeitamente racional e sensato que tem em suas faculdades o conhecimento matemático para tomar suas decisões de maneira calculada e racional. No entanto, essa noção de homem não é a real imagem do ser humano.

Para entendê-la, basta pensar em um problema público de Saúde que atinge grande parte da população brasileira e vem crescendo cada vez mais nos últimos anos, a obesidade. A obesidade já é dada como uma epidemia no Brasil, afinal, cerca de 52% de adultos tem excesso de peso e caminham em direção a obesidade, de acordo com Dr. Drauzio Varella. Todos os problemas de Saúde relacionados a essa doença são bem conhecidos e são amplamente discutidos na sociedade. Mas o homem, em meio ao conforto da vida moderna e à abundância de alimentos, se descontrola e a racionalidade sobre sua saúde se perde. O problema tem um caminho claro para ser resolvido, uma reeducação alimentar e exercícios, mas o homem, que se diz ser tão racional, se deixa levar pela inércia de manter sua vida como está e o problema permanece na sociedade.

O problema na imagem de Shakespeare sobre o ser humano é de que a Economia, os ‘policy makers’ e a população de modo geral enxergam o homem como o ser racional que, se vendo acima do peso e a caminho de possíveis problemas de Saúde, vão ter a vontade própria de alterarem sua situação, caso que não é real. A realidade de deixar a dieta para a semana seguinte, ou, de começar a se exercitar na academia no próximo mês muitas vezes nem ao menos se cumpre, e o homem permanece em sua situação inercial.

Visto a realidade desse e de muitos outros problemas do ser humano, pode-se, então, apontar como um dos problemas da construção de políticas públicas a realização destas sob a premissa de que o homem é essencialmente um ser racional, eficiente e maximizador. Assim, como em muitos outros países, o Brasil tem boa parte de sua construção de políticas baseada em premissas econômicas tradicionais, fundamentadas na racionalidade plena dos indivíduos. Sob essa ótica, as melhores escolhas sempre serão tomadas pelas pessoas.

Entretanto, a racionalidade plena do ser humano tem começado a ser questionada pela própria Economia. A Economia Comportamental surge enquanto uma das facetas desse questionamento da tão perfeita racionalidade humana, trazendo em perspectivas as falhas da até então lógica econômica dominante quanto ao entendimento do que é o homem. Nessa vertente da Economia, traz-se a real ilustração do homem: um ser racional, mas que não se comporta efetivamente como um ser perfeitamente racional. Segundo essa nova perspectiva, o homem tem influências psicológicas e emocionais nas suas escolhas.

Essas considerações provocam uma nova discussão acerca de políticas públicas. Se os agentes nem sempre tomam decisões racionais, e se o ato escolhido para determinada política tem pressuposto a racionalidade, o resultado obtido será diferente do resultado esperado. Portanto, a política construída não será de completa eficiência, e, por isso, é relevante analisar os fundamentos da Economia Comportamental sob a perspectiva de políticas públicas.

Para a discussão de uma nova maneira de se fazer políticas públicas, surge, então, dentre as ferramentas da Economia Comportamental, o conceito do ‘nudge’: uma nova maneira de se pensar o fazer político seguindo um princípio de direcionamento de escolhas inteligentes que podem transformar os policy makers e a maneira como se lida com políticas públicas.

O princípio do nudge, a ser explorado neste trabalho, coloca em perspectiva a psicologia humana de escolha, até então dita perfeitamente racional. A ideia explorada é a da construção das escolhas a serem apresentadas a um público, a maneira como se é construída uma política, para que seu desenho leve em consideração o aspecto real da maneira como o ser humano se comporta. Assim, ao se desenhar uma política, é possível direcionar as pessoas a fazerem escolhas que sejam mais benéficas para elas e para a sociedade num todo.

A pesquisa norteia-se com base na premissa de que há veracidade na aplicação da Teoria Comportamental à construção de Políticas Públicas, sendo possível, portanto, explorar a teoria econômica do século XXI aplicando-a a outras áreas, uma vez que dizem respeito a uma realidade social construída e atribuída de inúmeros de significados - no caso, em destaque, o de que o homem não mais é visto unicamente como ser permanentemente racional e maximizador. Dessa perspectiva, esse fenômeno carrega um componente reflexivo que tem em conta o componente da caracterização econômica do Homem para se entender a sociedade e construir as políticas a serem regidas.

A pesquisa foi organizada com enfoque na revisão da literatura de autores referenciais nos temas, e da contribuição desses trabalhos deve ser feita a ponte para a nova leitura do

Homo Economicus e do fenômeno do *nudge* com a maneira que são construídas novas e mais sofisticadas políticas. O instrumental a ser utilizado na pesquisa será composto pela bibliografia selecionada - os livros do autor Richard H. Thaler, que contextualiza toda a Economia Comportamental e o fenômeno do *nudge*, assim como os textos e artigos de comentadores e demais pensadores que auxiliaram na reflexão sobre as temáticas trabalhadas na pesquisa, e que contextualizam e discutem a parte voltada à construção das Políticas Públicas.

Enfim, ao lidar com temas complexos e modernos tais como uma nova teoria econômica, que foge ao mainstream sob o qual a Economia vem sendo construída pelos últimos três séculos, se requer, ainda que sob certos recortes, uma boa caracterização da teoria. Ressaltamos, ainda, que, neste momento, não há intenção de uma aplicação prática de formulações de políticas específicas baseadas nas já mencionadas premissas, mas sim uma abordagem geral, daí a escolha de um instrumental predominantemente teórico e conceitual.

II. Economia Comportamental

i. Homo Economicus

Em meio ao desenvolvimento econômico do século XIX e início do XX, os economistas tinham em seus modelos formais o resguardo de sua reputação enquanto cientistas sociais dos mais completos e poderosos. Porém, a economia se baseava em modelos que partem de premissas para cuja construção foi necessário criar uma criatura ficcional que caracterizasse o homem. Tem-se, então, a ideia do *Homo Economicus*, ou *Econ*, que remonta aos conceitos econômicos de Adam Smith e passa por grandes pensadores, tais como Stuart Mill.

“(...) essa cisão ocorreu enquanto os temas ligados à filosofia moral foram sendo excluídos dos limites da economia. Este passo fez a citada ciência não mais questionar como a conduta humana se configura, ignorando suas facetas morais que ponderam o egoísmo e que influenciam nas decisões dos agentes econômicos.”
(AVILA, 2014, p. 310)

Partindo da concepção de que a fragmentação do objeto de pesquisa para fins de investigação analítica era a melhor opção para criar-se uma teoria central, assumiu-se que os estudos sobre as ações econômicas do homem poderiam ser feitos desconsiderando as outras

dimensões do comportamento humano, excluindo as concepções de moral, ética, política, entre outras. Essa concepção de homem foi criada pelas ciências sociais e não tinha nenhuma prova empírica de sua veracidade. Para a construção do *Econ*, foram concentrados seus interesses naquilo que era identificado como as duas funções elementares exercidas por todos os indivíduos do sistema econômico: o consumo e a produção.

“Não é da benevolência do açougueiro, do cervejeiro ou do padeiro que esperamos nosso jantar, mas da consideração que eles têm pelo seu próprio interesse. Dirigimo-nos não à sua humanidade, mas à sua auto-estima, e nunca lhes falamos das nossas próprias necessidades, mas das vantagens que advirão para eles.”
(SMITH, 1776, p. 74)

Adam Smith, em 1776, ao dar início, então, às ciências econômicas, já definia o homem como um ser egoísta, e, partido desse primeiro escopo, alguns pensadores elaboraram proposições que buscam no comportamento humano a fundamentação das leis econômicas. Com o passar dos anos, outros economistas surgem discutindo o conceito de *Econ*, tendo distintos enfoques de acordo com cada pensador. Entretanto, ao final dos séculos, é essa ideia inicial, que concebe o homem como autocentrado e pleno de suas ações, que é seguida pela Economia.

“(...) *homo economicus* foi concebido como um ser egoísta e que age visando atingir o melhor para si. Além disso, ele é despreocupado com os demais membros da sociedade e está deslocado de valores culturais, éticos, políticos e filosóficos.”
(LOPES e AVILA, 2012, p.18)

Nesse sentido, o homem, que é a premissa central da teoria econômica, segue as chamadas “expectativas racionais”, ou seja, o *Econ* escolhe sempre com otimização e de maneira imparcial, e, ainda, não incorre em excesso de confiança. A premissa da otimização condicionada, ou, o princípio que dita que a partir de um orçamento limitado será feita a melhor escolha possível matematicamente, combina-se com o outro grande princípio da teoria econômica, o equilíbrio, e, assim, ter-se-ia uma teoria econômica central.

ii. Nascimento de uma Teoria

Mas, existe um porém na concepção de *Econ* até então usada nos modelos econômicos: as premissas sobre as quais ela se ampara são defectivas. A primeira observação a ser feita é sobre a otimização, pois, os problemas enfrentados pelo homem são muito mais

complexos e tem muito mais variáveis, o que torna os problemas insolucionáveis. Segundo a concepção de Richard H. Thaler, em “Misbehaving: A Concepção da Economia Comportamental”, basta imaginar uma família comum indo ao supermercado, para quem existem ali milhões de combinações de cestas possíveis que se encaixam dentro de seu orçamento. Com essa variedade, então, expandida para escolhas maiores como a escolha de uma carreira ou um cônjuge, tem-se que não é possível afirmar com veemência que a escolha ideal será feita em todos os momentos.

Segundamente, pode-se afirmar, com rigor, que as crenças das pessoas irão influenciar em suas escolhas, assim, todas elas são enviesadas. Basta voltar ao exemplo do supermercado, em que a família, sem dúvidas, fará escolhas baseada em seus gostos pessoais. Ainda, os psicólogos apontam que existem muitos outros vieses, como, por exemplo, o excesso de confiança, que a Teoria Econômica não considera. Em terceiro lugar, há muitos fatores que são deixados de lado no modelo de otimização, uma vez que, no mundo dos *Econs*, muitos outros aspectos são considerados irrelevantes. Ainda no exemplo do supermercado, para um *Econ* seria irrelevante ele estar com fome durante a compra, então, isso não afetaria a quantidade de comida a ser comprada para os próximos dias, e mesmo que comprasse mais comida que o necessário, ele consumiria apenas o suficiente para lhe satisfazer, não haveria preocupação com o preço pago ou o desperdício, o gasto passado não influenciaria na quantidade a ser consumida no presente. Um grande exemplo pode ser obtido imaginando a concepção de um *Econ* sobre qual seria o melhor presente possível. Provavelmente seria dinheiro, já que este permitiria que a pessoa comprasse qualquer bem ou serviço que considerasse ideal. No entanto, na própria concepção cultural da sociedade há um estigma em presentear pessoas, como por exemplo sua esposa, com dinheiro.

Apesar do *Econ* ser parte da base teórica econômica aceita e amplamente disseminada, é bem explícito seu distanciamento do Homo Sapiens. A natureza humana não é explicitamente otimizadora, afinal, qualquer leigo pode perceber que somos moldados por uma sociedade, por crenças, por múltiplas culturas. Economistas são seres humanos e sabem da limitação do modelo, contudo, mesmo assim, modelos econômicos foram criados a partir do conceito de que o mundo é formado por *Econs*, estes foram aceitos e são até hoje estudados. É necessário entender que a premissa de racionalidade presente no homem é um dos pontos cegos da Economia

Mas é em meados dos anos 1970 que começa a nascer a real busca por modelos que fossem mais realistas ao lidar com as escolhas dos indivíduos. Foi a partir dos psicólogos

cognitivos que se começou a estudar o processo de decisão e comportamento dos indivíduos, inclusive na Economia, e que se questionou o *Econ*, e que surgiu um novo campo da Economia Moderna, a Economia Comportamental (EC). Já no final dos anos 70 são apresentados dois trabalhos de grande importância, e que são considerados grandes marcos para a EC. O primeiro, a chamada ‘Teoria da Perspectiva’ (‘Prospect Theory’), dos psicólogos Daniel Kahneman e Amos Tversky, e, em segundo, o trabalho do economista Richard Thaler ‘Toward a Positive Theory of Consumer Choice’, que descreve uma série de anomalias não explicadas pelo *mainstream* da economia. Thaler, que continua a estudar a EC em seus trabalhos, afirma que não é preciso abandonar por completo modelos que se baseiam no comportamento do *Econ* abstrato, mas há a necessidade de admitir que essa metodologia é falha e não são descrições totalmente acuradas do comportamento humano.

iii. A Teoria Comportamental

“Podemos definir Economia Comportamental (EC) como o estudo das influências cognitivas, sociais e emocionais observadas sobre o comportamento econômico das pessoas. A EC emprega principalmente a experimentação para desenvolver teorias sobre a tomadas de decisão pelo ser humano.” (SAMSON , 2016 , p.26)

Pensar na realidade humana por um breve momento já torna perceptível que nem sempre as escolhas feitas são de todo egoístas, tampouco são um cálculo de custo e benefício sendo feito a cada tomada de decisão, e preferências não são sempre estáveis, sendo, inclusive, em muitas pessoas e situações altamente mutáveis. Para se definir EC, a premissa central a se destacar é o fato do ser humano ser altamente mutável, suscetível ao momento, seu estado psicológico e ao fator social, que está relacionado a preferencias sociais.

Para trabalhar a ideia de EC, pode-se seguir um breve exemplo. Imagine que você decidiu comprar um novo notebook. Na premissa da Economia Clássica, não faria diferença a marca do produto, por exemplo, pois você apenas optaria pelo melhor custo benefício. Mas essa não é a realidade aplicada aqui, afinal, considerando que você decidiu optar por uma marca já conhecida que lhe agrada e essa foi sua primeira decisão, um leque de outras decisões se abrirá. As características próprias de cada componente chave de um notebook precisam ser decididas a fim de se encontrar o produto ideal. Suponha que você parte de um produto base e pode personalizar cada componente de acordo com sua preferência, a maneira

como esses componentes serão apresentados influenciara diretamente na escolha final a ser feita. Todo esse processo é capaz de ilustrar diversos conceitos das teorias de EC.

Começando pelo modelo básico, ele representa a escolha padrão (*default*), ou seja, quanto mais incerto sobre qual escolha fazer, mais provável será que essa seja a sua escolha final, principalmente se ela for apontada como a opção mais adequada. Segundo, pode ser aplicado a noção de “*framing*”, (enquadramento) apresentando opções de diferentes modelos com opções de adicionar ou remover em um modo de personalização. Segundo um estudo, foi observado que os consumidores acabam por optar por modelos mais completos, com um número maior de características quando o modelo personalizado está programado no modo remover em vez de adicionar (Biswas, 2009). A estratégia de enquadramento pode ser facilmente percebida quando a questão financeira é posta em destaque, se colocado o modelo mais completo a um valor de R\$3000,00 e, então, se remover algumas características ele passa para um valor R\$2500,00, e parece, na visão do consumidor, mais atrativo economicamente que se começasse com um modelo básico de R\$2000,00 e fosse adicionado características que elevasse o produto ao preço final de R\$2500,00. Dessa forma, a empresa que vende esses notebooks precisa passar por um processo meticuloso de experimentação para encontra o ponto ideal onde se possa maximizar vendas com um produto mais completo em relação às características, mas que parta de um preço padrão que encoraje o máximo possível de consumidores a iniciarem o processo de compra.

Ficou expresso, no exemplo acima, o que é a economia comportamental e como ela, funcionando a partir de exemplos realistas, é capaz de demonstrar que modelos clássicos econômicos não expressam a realidade precisa de como o mercado e o homem funciona.

Existem diversos modelos de Teorias Comportamentais que podem ser aplicados em diferentes cenários que diferenciam em propósito e aplicação entre as teorias. Os modelos dependem de sua interpretação, podendo servir com o propósito de explicação ou intervenção. Enquanto modelos tradicionais comportamentais tendem a incluir efeitos ambientais, sociais e pessoais duradouros, muitos modelos procuram integrar ideias de EC e disciplinas relacionadas e se concentram em influências do contexto sobre o comportamento. Essa ideia é evidenciada na teoria do *Nudge* e na arquitetura de escolhas. (SAMSON, 2015)

II. O Princípio Nudge

i. Definindo um Nudge

Um nudge é qualquer aspecto da arquitetura de escolhas que altera o comportamento das pessoas de um modo previsível sem proibir quaisquer opções nem alterar significativamente seus incentivos econômicos, e a arquitetura de escolhas é a forma como se organiza o contexto no qual as pessoas tomam decisões. Assim, o que se é construído aqui é a maneira como se são apresentadas opções às pessoas para direcioná-las a escolhas melhores para si e para a sociedade.

No livro de Richard H. Thaler e Cass R. Sunstein “Nudge: Como Tornar Melhores Decisões Sobre Saúde, Dinheiro e Felicidade” é construído um exemplo para melhor descrever um ‘nudge’: Carolyn é responsável pelo serviço de alimentação de escolas em uma cidade, ela é um nutróloga que é responsável pela alimentação de uma centena de crianças todos os dias. Certo dia, acompanhada de seu amigo, Carolyn pensou sobre as escolhas dos alunos, e traçou o plano de, sem fazer nenhuma alteração de cardápio, analisar as escolhas dos alunos segundo a disposição dos alimentos nas cafeterias das escolas. Assim, selecionando algumas escolas, foi instruído a cada cafeteria como disponibilizar os alimentos para os alunos. Em algumas escolas, a sobremesa ficava junto ao prato principal, em outras à sua frente, em outras atrás, e em algumas ficavam separados. Seguindo essa mesma ideia, em algumas a batata frita ficava bem na linha de visão das crianças, já em outras, esse espaço era da cenoura. Dessa forma, o posicionamento de vários itens variava de escola para escola. Os resultados foram bem expressivos, essa alteração na disposição de alimentos foi capaz de reduzir ou aumentar o consumo em até 25%. Assim, pode-se concluir que as escolhas feitas pelas pessoas são influenciadas pelo contexto.

O termo ‘nudge’ pode ser interpretado como uma pequena mudança em algum processo já existente, como no caso apresentado pelos autores. Em uma escola é feita a mudança na cantina, e os alimentos saudáveis são expostos ao nível dos olhos das crianças, no lugar das então junk foods. Então, naturalmente, se vê um aumento no consumo de alimentos saudáveis. Assim, seguindo medidas à prova de vieses por meio de elementos supostamente irrelevantes, haveria uma melhoria no hábito alimentar dos alunos.

Acima de tudo, ‘nudge’ é um aspecto da arquitetura de escolhas que altera o comportamento das pessoas de maneira previsível, sem criar proibições ou alterar incentivos econômicos. Assim, vemos que é feita uma alteração na colocação das possibilidades de

alimentos na cantina e os preços foram mantidos os mesmos, mas o aspecto humano do inconsciente e afins influenciaram na escolha de cada criança.

Um nudge de certa forma resume algumas das descobertas da Economia Comportamental, que se baseiam extensivamente em suposições da psicologia sobre heurísticas e vieses e que foram aplicadas a uma série de problemas atuais, como a compreensão das contribuições para os programas de pensão (JOHN, SMITH e STOKER, 2009).

Considerando o enquadramento dado por Carolyn à disposição de alimentos, ela optou pelo que se enquadra na literatura como paternalismo libertário. Ela, afinal, se aproveitou de seu cargo de autoridade na disposição de alimentos para influenciar as crianças a comerem de forma saudável. As duas palavras juntas parecem contraditórias, no entanto, constroem, para THALER e SUNSTEIN (2019) um conceito importante para o nudge. O lado libertário das estratégias encontra-se na convicção de que as pessoas devem ter a liberdade de fazer escolhas, elas devem decidir por si mesmas quais opções mais lhe agradam, tendo total direito de, inclusive, recusar acordos desvantajosos. Já a concepção do paternalismo encontra-se na ideia de que um arquiteto de escolhas - na situação citada, uma pessoa como Carolyn - tem legitimidade para tentar influenciar o comportamento das pessoas, desde que seja para tornar a vida das pessoas melhor, ou como, nesse caso, mais saudável. Nas palavras de Milton Friedman, os paternalistas libertários prezam a “liberdade de escolha”¹ (THALER e SUNSTEIN, 2019).

Sendo assim, a ideia por trás do paternalismo libertário defende que setores públicos e privados direcionem, de forma consciente, as pessoas a tomarem decisões que são melhores para sua vida. Assim, uma política “paternalista” funciona com base na consciência das pessoas ao serem influenciadas a fazerem escolhas benéficas.

O paternalismo libertário é um tipo brando e não intrusivo de paternalismo, porque ele não cria nenhum tipo de impedimento ou obstáculos às escolhas. Caso uma pessoa deseje fumar, viver de junk food ou até mesmo gastar todo seu dinheiro antes da aposentadoria, os paternalistas libertários não iram impedi-la, forçá-la ao contrário, ou sequer colocar empecilhos para essas decisões. A abordagem de Carolyn é classificada como paternalista pois, como arquiteta de escolhas, está conscientemente induzindo as pessoas a seguir caminhos que melhoraram sua vida, está dando um ‘nudge’.

¹ Friedman e Friedman (1980) *apud* Thaler e Sunstein (2019)

“Esses nudge, na nossa concepção, é um estímulo, um empurrãozinho, um cutucão. (...) Para ser considerado um nudge, a intervenção deve ser barata e fácil de evitar. Um nudge não é uma ordem. Colocar as frutas em posição bem visível é um exemplo de nudge. Simplesmente proibir a junk food, não.”

(THALER e SUNSTEIN, 2019, p. 14)

ii. Quando se Precisa de um Nudge

Uma vez que é impossível evitar a chamada ‘arquitetura de escolhas’, ou seja, a maneira como nossas escolhas se dispõem à medida em que são feitas, quando as escolhas a serem feitas por nós forem de importância e/ou dificuldade peculiar, deve-se induzir a arquitetura delas a fim de que não se façam ‘erros ridículos’ em detrimento do potencial de ‘realizar proezas fantásticas’, conforme coloca THALER e SUNSTEIN (2019). É sobre essa ideia que se funda o paternalismo libertário, sendo sua ‘regra geral’, ainda segundo os autores, a seguinte: “ofereça nudges que tenham maior probabilidade de ajudar e menor chance de prejudicar”. Afinal, não é raro se deparar com a necessidade de tomar decisões que, quando não são difíceis, têm no mínimo consequências imprevisíveis a curto prazo, sendo importante, portanto, saber lidar com o enviesamento que nossa arquitetura de escolhas nos impõe, influenciando-a guiar a fazer boas em vez de más escolhas.

Para isso, os ‘nudges’ são fundamentais em certas ocasiões. Tome-se como exemplo a decisão de ir à academia ou fazer uma dieta. Segundo os autores, essas decisões se enquadram numa categoria chamada ‘bens de investimento’, que abrange as escolhas cujas consequências são imediatas, mas os benefícios vêm a longo prazo. Ou seja, as consequências e benefícios da escolha de ir à academia e fazer uma dieta encontram-se separadas no tempo, e, portanto, evocam problemas de autocontrole, ao contrário das escolhas mais banais do nosso dia-a-dia, como escolher que cor de camisa vestir para ir ao trabalho, por exemplo. Uma outra categoria de escolhas que evoca esses problemas de autocontrole são a que os autores chamam de ‘bens pecaminosos’, tais como comer doces, fumar e beber. Com essas atividades acontece o oposto dos ‘bens de investimento’: os prazeres de realizá-las são instantâneos, as consequências vêm depois. As duas categorias são, portanto, bons candidatos à aplicação dos nudges, afinal, a maioria das pessoas precisa de incentivos para comer melhor, se exercitar com mais frequência e evitar hábitos viciantes.

Outro exemplo de situações em que os nudges são desejáveis são as escolhas que envolvem um grau maior de dificuldade, como, por exemplo, escolher o melhor tipo de

hipoteca para a própria casa, ou lidar com quaisquer tipos de problemas complexos em que os recursos de que dispomos diariamente para auxiliar nossa vida (planilhas, corretores ortográficos, calculadoras, entre outros) não são suficientes para nos levar a tomar as melhores decisões. Alguns afazeres, mesmo que difíceis, conseguem ser aperfeiçoados mediante prática (p. ex., jogar tênis), mas a verdade é que as decisões mais difíceis e importantes com que nos deparamos ao longo da vida aparecem e exigem de nós saber o que fazer sem qualquer treinamento prévio – afinal, as pessoas geralmente escolhem uma faculdade, se casam, se divorciam poucas vezes na vida, e ainda que essas situações ocorram mais de uma vez, não há como praticar a ação de escolher uma faculdade, se casar ou se divorciar de modo a fazê-las da forma mais possivelmente racional e perfeita.

Às decisões sobre cuja tomada os nudges são uma ajuda bem-vinda, somam-se as ações ausentes de feedback. A maioria das ações que empreendemos em nossas vidas são, nas palavras dos autores, como treinar tacadas de golfe sem ver onde a bola está caindo. Nesses casos, torna-se bastante difícil melhorar no que se está fazendo, pois, uma vez que não há como monitorar nosso progresso, podemos passar uma enorme quantidade de tempo praticando, mas essa prática não nos levará a se aproximar da perfeição, pois, para haver aprendizagem é preciso haver feedback, é preciso prestar atenção constante nos aspectos da atividade em que estamos melhorando e podemos melhorar. Por isso, sem feedbacks, os nudges passam a ser opções interessantes.

Por fim, complementando-se às ações em que os nudges são cabíveis em substituição a feedbacks, tem-se as decisões que envolvem opções muito variadas e desconhecidas para nós. Sem ajuda, essas situações nos levam a escolher aleatoriamente sem saber quais serão os efeitos da nossa escolha. Tem-se exemplo disso na ocasião de ir a um restaurante especializado em comidas exóticas: para que nossa experiência no estabelecimento acabe não sendo desagradável para nós, é interessante ouvir dicas de pessoas locais ou garçons sobre quais pratos pedir. O que é possível compreender a partir das afirmações feitas é que talvez as pessoas precisem de um nudge para poderem tomar decisões, principalmente decisões que iram ter efeitos posteriores, decisões difíceis, incomuns e com pouco feedback e para aquelas em que nem sempre a escolha feita e a experiência vivida são duvidosas.

iii. Aplicação nas Políticas Públicas

Partindo da concepção de uma abordagem do comportamento humano, o papel dos fazedores de políticas é procurar identificar as influências psicológicas e sociais sobre o

comportamento. Tem-se nessa nova análise a possibilidade de uma construção de políticas que funcionariam com a população, em vez de contra, mas para isso existe a necessidade de uma abordagem mais empírica e experimental na formulação dessas políticas. É preciso destacar, ainda, que a tomada de decisões humana é complexa, e prever como benefícios responderão a determinadas intervenções é tão complexo quanto. O processo de formulação e implementação de políticas públicas se enriquece de um reconhecimento mais substancial dos motivadores do comportamento e da experimentação prévia do esboço de um programa, que tem a capacidade de auxiliar ao prever falhas e fornecer ciclos de feedbacks, e isso dará a oportunidade de melhorar de forma incremental e contínua a formulação de políticas. Uma compreensão mais complexa sobre a tomada de decisões humana permite que as sociedades alcancem objetivos amplamente compartilhados por meio de implementações de políticas direcionadas que incentivam de maneira indireta a escolhas mais benéficas.

A Tabela apresentada a seguir contém exemplos de intervenções feitas com base em um entendimento mais próximo da realidade, que levanta a questão dos fatores humanos envolvidos. “O aproveitamento de percepções sobre o comportamento moderno e sobre as ciências sociais pode gerar novos tipos de intervenção capazes de produzir excelente relação custo-benefício.” Word Bank Report, 2015

Tabela O.2 Exemplos de intervenções comportamentais com excelente relação custo-benefício

Intervenção	Descrição	Resultado
Lembretes	Mensagens de texto semanais para lembrar os pacientes de tomarem medicamentos para o HIV no Quênia.	Adesão a um tratamento médico Lembretes semanais aumentam a taxa de adesão ao medicamento em 40% para 53%.
Presentes não monetários	Pequenos incentivos e prêmios não financeiros – como lentilhas e pratos de metal para refeição- foram combinados com um provedor de imunização confiável dentro da comunidade na Índia.	Taxa de imunização Entre as crianças de 1-3 anos de idade, as taxas de imunização completa foram 39% com os incentivos das lentilhas em comparação com 18% no grupo que recebeu apenas imunização confiável. Nas áreas sem qualquer intervenção, a taxa de imunização completa foi de 6%.

Avisos públicos	Foram colocados pequenos adesivos em ônibus escolhidos aleatoriamente incentivando os passageiros a “abordar e repreender” motoristas imprudentes no Quênia.	Acidentes de trânsito As taxas anuais de reivindicações de pagamento de seguro por acidente caíram de 10% para 5%.
Tornar os produtos convenientes	Dispensadores de cloro foram fornecidos gratuitamente junto às fontes de água locais e foram contratados promotores de cloração da água para visitar as casas no Quênia.	Aderência à cloração A taxa de aderência foi de 60% nos domicílios com dispensadores em comparação com 7% no grupo de comparação.
Mensagens inspiradoras	Foram exibidos em domicílios de baixa renda vídeos sobre como pessoas como elas haviam saído da pobreza ou melhorado sua situação socioeconômica na Etiópia.	Aspirações e investimentos As aspirações para as crianças aumentaram. O total de poupança e investimentos em educação foi maior no fim de seis meses.
Momentos das transferências monetárias	Parte de uma transferência monetária condicionada foi poupada automaticamente e entregue de uma só vez no momento em que eram tomadas as decisões sobre a matrícula escolar na Colômbia	Matrícula no ensino superior A taxa de matrícula para o próximo ano letivo aumentou sem redução da frequência atual.

Fonte: World Development Report 2015: Mind, Society, and Behavior

Nos exemplos expostos anteriormente, pode-se ver o uso da concepção de comportamento humano no planejamento de políticas, e a implementação de nudges, com a finalidade de se obter diferentes resultados, mas que, resumidamente, seriam mais benéficos para cada população. É possível observar que não é feita uma obrigatoriedade em seguir a política, mas é feito um desenho da política onde se coloca de uma maneira estratégica escolhas mais benéficas, é dado um incentivo indireto que a pessoa pode seguir ou não.

Podemos então, a partir das novas premissas da EC e do conceito do nudge, trabalhar em políticas, que assim como exemplificadas a cima, tem o poder de lentamente e indiretamente adaptar-se à realidade humana, e assim induzir a uma população a tomarem escolhas realmente melhores do ponto de vista econômico, social, médico, educacional e assim por diante.

Para compreender esse novo caminho que se é seguido pelas políticas públicas deve-se primordialmente compreender um pouco mais sobre seus fundamentos.

III. Políticas Públicas

Pode-se definir política pública como:

“Um conjunto de decisões inter-relacionadas, tomadas por um ator ou grupo de atores políticos, que dizem respeito à seleção de objetivos e dos meios necessários para alcançá-los, dentro de uma situação específica em que o alvo dessas decisões estaria, em princípio, ao alcance desses atores.”

(JENKINS 1978 apud HOWLETT, RAMESH e PERL 2013, p.8)

Assim pode-se notar que uma política é construída após o surgimento de um problema, e fica esclarecido que seu conteúdo compreende a “seleção de objetivos e de meios” que estão ao alcance da população alvo. Ainda, Jenkins destaca que a política é “um conjunto de decisões inter-relacionadas”, ou seja, os governos não tratam os problemas com uma única decisão, em sua maioria a formulação de políticas envolvem uma série de decisões que convergem cumulativamente para um resultado. É nessas múltiplas decisões que diferentes perspectivas são levantadas, e assim a construção de políticas pode abrir caminhos para novos conceitos.

i. A Formulação de uma Política Pública

A formulação de uma nova política segue um ciclo, como pode ser visto a seguir:

Figura 1 – Ciclo das Políticas Públicas



Fonte: Página Politize “Conheça o Ciclo das Políticas Públicas”²

² Disponível em: <<https://www.politize.com.br/ciclo-politicas-publicas>>. Acessado em: 20 de junho de 2019.

O ciclo é composto, em sua essência, por cinco partes, começando com a ‘formação da agenda’, onde um governo toma conhecimento da existência de um problema público e nota-se a necessidade de tomar providências a respeito. Tem-se, em sequência, a formulação de políticas - sendo aqui onde se inicia o processo de aplicação da Economia Comportamental, como ver-se-á mais adiante.

A formulação de políticas é a etapa da construção das políticas públicas que correspondente ao momento em que os *policy makers* estabelecem o curso de ação a ser tomado ‘depois que um governo reconheceu a existência de um problema público e a necessidade de tomar um posicionamento a seu respeito (...)’ (HOWLETT; RAMESH; PEARL, 2013). Essa etapa é pautada pela avaliação das possibilidades, opções, riscos e méritos decorrentes de uma ou mais formas de lidar com um problema público à medida em que elas estejam em uma quantidade com que os *policy makers* consigam trabalhar antes que o curso de ação escolhido siga adiante para as deliberações formais dos tomadores de decisão.

É importante frisar que a formulação de políticas é um processo altamente difuso e desconexo que varia de caso para caso, porém, é possível estabelecer um conjunto de subdivisões que caracterizam esse processo como um todo, ou, como as diversas opções avaliadas entram e saem de consideração durante a realização dele. Assim, THOMAS (2001) divide a formulação de políticas da seguinte forma:

- Primeiro, tem-se a fase da **apreciação**, em que os dados e evidências acerca do problema público em questão são levantados pelas partes envolvidas de diversas formas: depoimentos de especialistas, consulta pública, relatórios etc.
- Depois, vem a fase do **diálogo**, em que se procura estabelecer canais de comunicação entre os atores para que eles debatam entre si, oferecendo diferentes perspectivas sobre o problema público. Isso também pode ser feito de diversas formas, e cada uma delas influencia no desenrolar do processo de comunicação incentivando, por vezes, o engajamento popular, e por outras, a proeminência das opiniões mais técnicas sobre o assunto, entre outros tipos de influência.
- Em seguida, se tem a **formulação**, etapa em que atores situados na esfera do funcionalismo público propõem seus *feedbacks* por meio de regulamentações e projetos de lei, selecionando determinado conjunto de aspectos entre todos os que já foram discutidos nas fases anteriores para levar em conta na elaboração desses *feedbacks* e orientar as próximas fases do processo de modo a dar mais enfoque, ou, especificidade a elas.
- Por fim, há a fase da **consolidação**, em que os demais atores respondem às recomendações feitas via regulamentações e projetos de lei, e, dessa forma, continuam contribuindo, cada um à sua maneira, para o desenho final que a política pública virá a ter. Assim como a fase da formulação, a

consolidação também é uma fase de *feedback*, porém, ao passo que a primeira visa conferir uma estrutura normativa e limitada a um debate mais amplo, na segunda pretende-se influenciar a maneira como essa estrutura normativa irá se desenhar.

Seguindo a caracterização da formulação de uma política, é em meio ao processo de diálogo e da formulação que pode surgir a aplicação dos conceitos de nudge, feita desde a base da construção das políticas. Nascendo junto ao diálogo dos agentes, a concepção do nudge pode se aplicar à formulação de uma política partindo de exemplos de outras nações.

Pode-se aqui destacar países que começam a usar desse novo modelo de política. Um caso muito distinto a ser destacado é o do Reino Unido, o país desenvolveu nos últimos anos umas novas políticas públicas. Um grande exemplo foi a mudança na política de doação de órgãos, a lei foi alterada a fim de se aumentar o número de doadores de órgãos no país. Foi a partir dessa pequena políticas que o país ganhou uma nova perspectiva na aplicação de políticas, e então o governo britânico no ano de 2010 deu início a uma “unidade nudge”, como é conhecido informalmente o Behavioural Insights Team (BIT), uma organização focada em aplicar teorias nudge com a finalidade de melhorar a política e os serviços do governo. A ideia por traz dessa organização, que hoje atua fora do governo britânico, mas ainda com sua parceria, é revolucionar as políticas públicas por meio de conceitos modernos e agregar maiores resultados a políticas melhorando a vida das pessoas e comunidades em diferentes localizações do mundo.

ii. Uso de Nudge nas Políticas Públicas

Partindo da contextualização do nudge e a caracterização do paternalismo libertário, cabe aqui traçar um exemplo mais explícito de política baseada no princípio do nudge de modo a ilustrar mais efetivamente os seus aspectos. Sendo assim, pode-se abordar o caso da doação de órgãos, que é um exemplo recorrente na literatura de Economia Comportamental. Seguindo a abordagem de Thaler e Sunstein, que expõe dados sobre os Estados Unidos, em Janeiro/2006 havia, apenas nos Estados Unidos, mais de 90 mil pessoas na lista de espera para receber órgãos, sendo que cerca de 60% dessas pessoas morrem na condição de espera. A lista cresce a uma taxa de 12% ao ano. A ideia dos autores é de que uma boa arquitetura de escolhas tem a capacidade de intervir nesses dados e criar um cenário mais favorável à sociedade como um todo.

Nos Estados Unidos a maioria dos estados usam da mesma regra quanto à doação de órgãos, o consentimento explícito. Segundo essa regra, as pessoas precisam realizar

determinado procedimento para demonstrar que tem a intenção de serem doadoras de órgãos. O problema nessa regra é que apesar de muitos demonstrarem interesse na doação, poucos são os que passam pelo procedimento concreto necessário para se cadastrar como doador. Assim como ocorre em outros casos, a norma-padrão exerce um forte impacto, e a inércia exerce grande influência nas pessoas.

Uma política que se encaixa na categoria ‘libertário’ é a do consentimento implícito. Há uma mudança na norma-padrão nesse caso. O estado que adota essa medida parte do pressuposto de que todos cidadãos são doadores de órgãos, mas aqueles que desejem não o fazer tem a liberdade de se registrar, sem complicações, o desejo de não ser. Embora o consentimento implícito seja, em certo sentido, o oposto do consentimento explícito, existe uma semelhança destacável entre eles: aquele que não deseja seguir a opção padrão imposta tem todo direito de, sem qualquer tipo de dificuldade, registrar sua opção de não participar dessa política.

Seguindo essa mesma vertente, Kahneman expõe:

“Um artigo publicado em 2003 observou que o índice de doação de órgãos ficou perto de 100% na Áustria, mas foi de apenas 12% na Alemanha, ficou em 86% na Suécia, mas foi de apenas 4% na Dinamarca. Essas enormes diferenças são um efeito de enquadramento, que é causado pelo formato da questão crítica. Os países com alto índice de doação tem um formulário do tipo ‘optar pela exclusão’, em que os indivíduos que não desejam doar devem ticar no campo apropriado. A menos que executem essa ação simples, eles são considerados doadores voluntários. Os países com baixo índice de doação não possuem formulário desse tipo: a pessoa deve ticar num campo para se tornar um doador. Isso é tudo. A melhor forma isolada de prever se a pessoa irá ou não irá doar seus órgãos é a indicação da opção default que será adotada sem ter de ticar em um campo.” (KAHNEMAN, 2012, p.398)

Ambos os trabalhos exemplificam bem os vários aspectos de uma política construída em cima de um nudge, e típica do paternalismo libertário. Antes de se construir a política, baseando-se em dados de pesquisas e da já aplicação na mudança do desenho da política por outros países, é possível notar que o enquadramento feito quanto à doação de órgãos é estrutura fundamental para as doações efetivas de um país. Pode-se observar que primeiro é tido um ganho efetivo demonstrado pelo aumento do índice de doação de órgãos nos países que optam por este tipo de política, algo que tem implicações para a sociedade. É também notável a manutenção da liberdade, pois os indivíduos que não desejam realizar a doação de órgãos podem

simplesmente optar por sair do processo. A terceira implicação, e de grande importância, é a questão da “opção default”.

A opção padrão, ou default, envolve a ideia de uma opção pré-selecionada caso nenhuma escolha seja feita e que, levando em consideração a tendência do homem à inércia, acaba por ser a opção das pessoas no geral. Esse é um mecanismo muito importante para se construir uma política pública, afinal, estruturar os padrões de forma a garantir o máximo de benefício para a sociedade é uma maneira de influenciar o comportamento das pessoas sem restringir suas escolhas. Assim, a opção default também pode ter outra implicação mais subjetiva: a de certo “constrangimento moral”, provocada por uma influência social, como descrita por Sunstein (2013). O artigo original que aborda o caso da doação de órgãos, de Johnson e Goldstein (2003), ainda aponta para os custos físicos, cognitivos e até mesmo emocionais envolvidos perante uma escolha default, indicando a importância dela, mas também o esforço que alguns indivíduos teriam de enfrentar para mudar seu status de doador.

Por mais que isso implique que muitas pessoas podem se tornar doadores, mesmo desejando não ser, o que pode ser algo de caráter coercitivo, no caso do artigo publicado há a argumentação de que as pesquisas realizadas indicaram uma propensão da população norte-americana em ser favorável à doação, o que corresponderia a uma vontade pública, além do fato, já citado, dos indivíduos ainda serem livres para optarem em não serem doadores. Segundo estudo realizado por Sheldon Kurtz e Michael Saks, em Iowa, 97% das pessoas entrevistadas demonstraram ser a favor de transplantes. Uma maioria considerável demonstrou interesse em serem doadores, no entanto, desse grupo de pessoas, apenas 64% tinham essa informação na carteira de motorista e apenas 36% tinham assinado o cartão de doador de órgãos. Já dos 97% que expressaram apoio, só 43% eram doadores efetivamente. Seguindo as conclusões desse estudo, uma nova formulação da política de doação de órgãos seria favorável à sociedade como um todo, indo ao encontro da sua necessidade crescente de doações.

IV. Conclusão

Este trabalho faz uma breve revisão sobre a noção de comportamento humano usado na economia tradicional e na então economia moderna, e como uma nova concepção de homem foi aplicada à política em uma tentativa de demonstrar o que é possível ser alcançado se princípios de design forem aplicados de maneira mais ampla.

Concluímos, observando adiante, como essas lições podem ser aplicadas na prática, e o que isso significa para o funcionamento das políticas na sociedade, que políticas públicas podem se beneficiar de *insights* comportamentais, adotando na sua arquitetura de escolha e na sua implementação elementos que melhorem a qualidade das decisões tomadas pelas pessoas. Um maior entendimento do comportamento humano pode aprimorar a formulação das políticas, a utilização de intervenções orientadas por uma perspectiva comportamental parece ter um campo vasto para melhorar a eficiência e a efetividade das políticas, levando em consideração que um dos papéis fundamentais do governo é empoderar os cidadãos, ou seja, oferecer uma estrutura pela qual as pessoas possam fazer escolhas de vida bem embasadas e adequadas.

O governo busca garantir que os produtos sejam seguros e as informações ao consumidor sejam confiáveis por meio de reguladoras que constantemente os avaliam e analisam. No entanto, alguns desafios-chave enfrentados pelo governo e pelos cidadãos são extremamente complexos, e não se pode esperar que sejam enfrentados sem nenhuma assistência. A tarefa da ciência comportamental aplicada é análoga à questão do design na criação de controles para um automóvel, um sistema de sinais e regulamentações para o trânsito e mapas físicos ou eletrônicos para que motoristas consigam se orientar com segurança. Oferecer quantidades cada vez maiores de informação e conselhos ao cidadão não será, por si só, suficiente. No setor automobilístico, um navegador GPS é útil porque oferece sistemas simples e bem projetados e é capaz de traduzir recomendações em sequências específicas de ação. Um navegador GPS, é claro, não determina onde o motorista deve ir; ele não interfere na liberdade de escolha do motorista, ao contrário, fornece uma ferramenta poderosa para ajudar as pessoas a atingirem sua meta de maneira eficiente. Mas espera-se que os cidadãos tomem decisões “bem orientadas” e muito mais complexas em outros aspectos da vida, não apenas na ausência de um GPS mas sem mapa, bússola, placas de sinalização e nem o equivalente a volante e freio. Espera-se que as pessoas façam decisões cruciais em relação à saúde, finança e afins.

A criação de sistemas de orientação para que as pessoas possam fazer escolhas importantes sobre quanto desejam comer, beber e se exercitar é um desafio. No entanto, soluções aproximadas são bem melhores do que nenhuma solução. Onde quer que o desafio seja grande demais para o governo, o meio acadêmico ou as consultorias, certamente não se pode esperar que as pessoas, individualmente, intuem o caminho para melhor decisões sem nenhuma assistência.

Entretanto, ainda existe uma lacuna na difusão desses temas para os *policy makers*, em particular daqueles localizados em países em desenvolvimento. Os resultados apresentados pela experiência de países desenvolvidos sugerem uma oportunidade para a promoção da autonomia e do bem-estar das populações de diversas regiões do mundo a partir de uma consideração mais adequada de como os seres humanos compreendem o mundo, tomam suas decisões. Para isso governos precisam estar abertos a envolver especialistas em comportamento quando os programas são projetados. Em um mundo marcado pela crescente complexidade, não se pode deixar de compreender o ser humano concreto que é ao mesmo tempo formulador e objeto das políticas públicas e dos projetos de desenvolvimento.

Referências Bibliográficas

AVILLA, Róber I. **Construção do *homo economicus* e sua necessária desconstrução.** Ensaio FEE, Porto Alegre, v.35, n. 2, p.309-336, dez. 2014

HOWLETT, Michael; RAMESH, M; PERL, Anthony. **Política Pública: Seus Ciclos e Subsistemas: Uma Abordagem Integral.** Rio de Janeiro: Elsevier, 2013.

JOHN, Peter; SMITH, Graham; STOKER, Gerry. **Nudge Nudge, Think Think: Two Strategies for Changing Civic Behavior.** *The Political Quarterly*, v. 80, n. 3, p. 361-370, 2009.

KAHNEMAN, Daniel. **Rápido e devagar: duas formas de pensar.** Objetiva, 2012.

LOPES, Thiago H. C. Rios e AVILA, Róber I. **“*Homo Economicus*: O Pilar Metodológico Convencional Resiste Empiricamente?”** Artigos selecionados para o 40º Encontro Nacional de Economia / ANPEC, 2012

MENEGUIN, Fernando B.; ÁVILA, Flávia **“A Economia Comportamental Aplicada a Políticas Públicas”** In ÁVILA, Flávia; BIANCHI, Ana Maria (Ed.). **Guia de Economia Comportamental e Experimental.** EconomiaComportamental.org, 2015.

PEREIRA, Eduardo Cachola **Algumas Contribuições de Economia Comportamental para Políticas Públicas**. Monografia - Faculdade de Economia - Insper, 2016

SAMSON, Alain. Parte I: **“Introdução à Economia Comportamental e Experimental”**. In ÁVILA, Flávia; BIANCHI, Ana Maria (Ed.). **Guia de Economia Comportamental e Experimental**. EconomiaComportamental.org, 2015.

SHAKESPEARE, William Shakespeare. **Obra Completa**, Volume 1, Rio de Janeiro: Companhia José Aguilar Editora, 1969.

SMITH, Adam. **A Riqueza das Nações – Investigação Sobre sua Natureza e suas Causas**. São Paulo: Nova Cultural, c1996. v.1.

THALER, Richard H.; SUNSTEIN, Cass R. **Nudge: Como Tomar Melhores Decisões Sobre Saúde, Dinheiro e Felicidade**. 1ª Ed - Rio de Janeiro: Objetiva, 2019

THALER, Richard H. **Misbehaving: A Construção da Economia Comportamental**. 1. Ed. – Rio de Janeiro: Intrínseca, 2019.

VARELLA, Drauzio. **Epidemia da Obesidade | Coluna #24**. 11 de maio de 2015 (3m47s). Disponível em: < <https://youtu.be/1FTXmGgnZ-Q>>, acesso em 13 de outubro de 2019.

World Bank. 2015. **World Development Report 2015: Mind, Society, and Behavior**. Disponível em: <<http://www.worldbank.org/en/publication/wdr2015>>, acesso em 01 de abril de 2019.