

Insper Instituto de Ensino e Pesquisa
Faculdade de Economia e Administração

Eduardo Cachola Pereira

Algumas contribuições de Economia Comportamental para Políticas Públicas

São Paulo

2016

Eduardo Cachola Pereira

Algumas contribuições de Economia Comportamental para Políticas Públicas

Monografia apresentada ao curso de Ciências Econômicas do INSPER, como requisito parcial para obtenção do grau de Bacharel do Insper Instituto de Ensino e Pesquisa.

Orientadora: Professora Doutora Luciana Yeung

São Paulo

2016

Pereira, Eduardo Cachola

Algumas contribuições de Economia Comportamental para políticas públicas./

Eduardo Cachola Pereira. - São Paulo, 2016.

x.f

Monografia - Faculdade de Economia - Insper, 2016.

Orientador: Professora Doutora Luciana Yeung

1. Economia Comportamental 2. Políticas Públicas 3. Vieses Cognitivos 4. 5.

Eduardo Cachola Pereira

Algumas contribuições de Economia Comportamental para políticas públicas

Monografia apresentada ao curso de Ciências Econômicas do INSPER, como requisito parcial para obtenção do grau de Bacharel do Insper Instituto de Ensino e Pesquisa.

Data de aprovação: __/__/__

Banca Examinadora

Professora Doutora Luciana Yeung

Orientadora

Professor Doutora Tatiana Iwai

Examinadora

Professor Doutor Marcelo Rodrigues dos Santos

Examinador

Resumo

A Economia Comportamental tem oferecido cada vez mais evidências de que o comportamento humano se distancia, de forma sistemática e significativa, da idealização de que os indivíduos são totalmente racionais e bem informados, e tem passado a oferecer perspectivas e ferramentas que podem ajudar no aprimoramento da criação e implementação de políticas públicas. Assim, Esta monografia busca apresentar e discutir as principais características da economia comportamental, identificando suas diferentes abordagens e comparando-as com a economia neoclássica. Realizando o paralelo de como a Economia Comportamental pode realmente contribuir para políticas públicas.

Palavras chave: Economia Comportamental, Políticas Públicas, Nudge

Abstract

Behavioural economics has provided increasing evidence that human behavior is distance, in a systematic and meaningful way, of the idealization that individuals are fully rational and well informed, and has started to offer perspectives and tools that can help improving the creation and implementation of public policies. So This monograph aims to present and discuss the main characteristics of behavioral economics, identifying their different approaches and comparing them with neoclassical economics. Performing parallel to how behavioral economics can actually contribute to public policy.

Keys words: Behavioral Economics, Public Policy, Nudge

Sumário

1 Introdução	7
2 Políticas públicas e Economia Comportamental	9
3 Fundamentos da Economia comportamental	11
3.1 Vieses cognitivos	13
4 Arquiteto de escolhas, nudge e paternalismo	17
5 Análise sistemática das políticas de Nudge	19
5.1 Novas ferramentas políticas.....	19
5.1.1 Modelo Neoclássico vs. Modelo Comportamental	20
5.1.2 Outras aplicações da Economia Comportamental.....	23
5.2 Melhores previsões sobre os efeitos das políticas existentes	23
5.2.1 Efeitos do EITC na oferta de trabalho	24
5.2.2 Fornecendo informação sobre o EITC	26
5.3 Novas implicações de bem-estar	27
6 Considerações finais	30
Referências	31

1 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)

Qualquer pessoa já se imaginou exatamente como Shakespeare imaginava o ser humano, isto é, um indivíduo sensato e racional que leva a vida de maneira calculada, tomando decisões que sempre lhe agradam e condizem com seus reais desejos e necessidades. Essa noção é intuitiva, contudo, tem suas limitações.

Para entender isso, vamos analisar o seguinte exemplo: a obesidade é um problema grave e pode causar consequências drásticas. Mesmo assim, a Organização Mundial da Saúde aponta que mais de 50% da população brasileira está acima do peso. A maioria dessas pessoas sabe os malefícios da obesidade, quer emagrecer, sabe como fazer isso e ainda assim não conseguem. A dieta ou o exercício físico estão marcados para começar para a próxima semana, o porém é que estão sendo marcados para começar na próxima semana desde o ano passado. Talvez não sejamos essa obra tão admirável, tão nobre de razão e tão infinito em faculdades, não é?

O problema é que, essa visão de Shakespeare, que induz à racionalidade perfeita do homem, é comum a grande parte dos economistas, policy makers e a população em geral, mesmo não sendo necessariamente verdadeira. Convenhamos, Shakespeare viveu e realizou suas grandiosas obras nos séculos XV e XVI, período do Antropocentrismo, pensamento que atribui ao ser humano uma posição de centralidade em relação a todo o universo, o que justifica sua citação, entretanto, hoje sabemos que o homem não possui um racional infinito, então por que continuamos tratando-o dessa mesma maneira?

Não só imaginamos o ser humano dessa maneira, como também fazemos políticas baseadas nessa premissa de racionalidade perfeita. Grande parte das políticas públicas em exercício no Brasil e no mundo é essencialmente adepta à perspectiva econômica tradicional, que se fundamenta na racionalidade plena dos

indivíduos. Sob essa ótica, os indivíduos sempre realizam as melhores escolhas possíveis dadas suas preferências "tal como um deus".

Entretanto, a racionalidade plena tem sido questionada pela Economia Comportamental, disciplina que surgiu decorrente de avanços no desenvolvimento teórico e descobertas empíricas no campo da psicologia, da neurociência e de outras ciências sociais aplicadas à economia.

É aqui que entra em cena a economia comportamental. Nela não se assume que as pessoas sejam perfeitamente sensatas, como máquinas de calcular ambulantes. Em vez disso, a disciplina observa como as pessoas efetivamente se comportam, e as constatações daí resultantes não raro levam à conclusão de que os seres humanos são irracionais. (ARIELY, 2010, p.5)

A Economia Comportamental, como destaca Ariely, incorpora o conceito de racionalidade limitada. Segundo essa perspectiva, nem sempre os indivíduos realizam as melhores escolhas e decisões, pois existem influências psicológicas, emocionais, conscientes e inconscientes que afetam o ser humano em suas escolhas.

Essas alegações fomentaram uma discussão acerca de políticas públicas, se os agentes nem sempre tomam decisões racionais e se a ação escolhida para determinada política tem pressuposto a racionalidade plena, o resultado final obtido será diferente do resultado esperado, gerando ineficiência e conseqüentemente prejudicando (ou "não melhorando") a sociedade. Por isso, é relevante analisarmos os fundamentos da Economia Comportamental sob a perspectiva de políticas públicas. Para isso é necessário discutir o debate criado em volta dos seus pressupostos e, posteriormente, analisar de maneira sistemática (como qualquer outro modelo) como os insights de economia comportamental realmente corroboram com as políticas públicas, para que assim possamos entender sua real contribuição.

Deste modo, o objetivo deste trabalho é ir a fundo na maneira mais eficiente de criar, implementar e analisar as políticas públicas, motivado essencialmente pelo debate criado pela Economia Comportamental. E, além disso, analisar de maneira sistemática as contribuições que os insights da Economia Comportamental podem trazer para a política pública. O método trabalhado enfoca na revisão da literatura de autores referências no tema, realizando alguns paralelos com a realidade brasileira.

2 Políticas públicas e Economia Comportamental

Uma possível definição de política pública é uma ação intencional que tem objetivos pré-estabelecidos à serem alcançados. Para o surgimento de uma política pública é necessário que exista uma necessidade que transite em vários eixos da sociedade, assim promover o bem estar é uma de suas funções.

O sucesso de qualquer política pública irá depender de como as ações escolhidas vão influenciar o comportamento do indivíduo, por outro lado, as ações escolhidas irão depender das premissas sobre o comportamento humano feitas pelos policy makers. A maioria das políticas públicas utilizam as premissas de racionalidade plena, ou seja, os indivíduos sempre tomariam decisões que maximizam sua utilidade independentemente do contexto em que estão presentes.

Muitos dos nossos modelos tradicionais de políticas são baseados em um entendimento bastante ingênuo do que impulsiona o comportamento. Mas se você tem um entendimento mais inteligente e cheio de nuances de como as pessoas tomam decisões, você pode projetar uma política que é mais eficaz, menos dispendiosa e deixa a vida mais fácil para a maioria dos cidadãos. (David Halpern, Diretor do UK Behavioural Insights Team)

A economia comportamental é uma das ciências com mais repercussão em política pública, exatamente porque essa área procura entender como os indivíduos realmente se comportam, disponibilizando novas ferramentas que frequentemente permitem o alcance dos resultados almejados com menos custos ou menos efeitos colaterais quando comparados às ferramentas tradicionais, como a tributação ou a regulação.

Vários governos têm adotado insights de Economia Comportamental em suas ações. O Reino Unido foi o primeiro governo no mundo a aplicar insights da área de Economia Comportamental em políticas públicas, com o Behavioral Insights Team (BIT). Recentemente, a Casa Branca também anunciou a sua própria equipe de percepções comportamentais.

No Brasil, a Economia Comportamental ainda é pouco utilizada na formulação das políticas públicas. No entanto, aos poucos, começa a ganhar espaço. Recentemente, foi aprovada uma emenda (na Medida Provisória nº 676, de 2015)

que prevê mudanças nos planos de benefícios da previdência, na qual se utiliza uma opção pré-selecionada (default), método que será explicado a seguir na seção 3.

Assim, torna-se necessário compreender os insights de Economia Comportamental para que possamos identificar maneiras de aprimorar as políticas públicas.

3 Fundamentos da Economia comportamental

A Economia Comportamental surge como uma aplicação da ciência cognitiva ao campo da tomada de decisões econômicas (ANGNER & LOEWENSTEIN, 2012). Dessa maneira, seu objetivo mais amplo é desenvolver modelos de julgamento humano e de tomada de decisão que sejam capazes de acomodar as regularidades no modo como as pessoas realmente se comportam.

Através destas descobertas empíricas e desenvolvimentos teóricos, geralmente obtidos pelo método experimental, os pesquisadores de Economia Comportamental questionam alguns pontos centrais da abordagem econômica clássica, principalmente sobre a concepção do "homo economicus", que denota indivíduos racionais, ponderados, centrados nos seus interesses pessoais e com capacidade ilimitada de processar informações, logo, esses indivíduos sempre tomariam decisões que maximizam sua utilidade, e além disso, essas decisões se tornam indiferentes ao tempo e ao risco envolvido.

Simon (1947) explica que as demandas para a racionalidade plena não são atendidas no processo decisório real dos indivíduos. A racionalidade plena exige: (i) conhecimento completo sobre as consequências que se seguem a cada alternativa, e isto por sua vez exige uma antecipação perfeita delas no que diz respeito a todos os detalhes, no entanto, na realidade este conhecimento é sempre muito limitado e fragmentado; (ii) antecipação perfeita dos valores atribuídos às consequências, na realidade, como estas consequências se encontram no futuro a imaginação "preenche" o espaço deixado pela falta conhecimento futuro e de experimentação; (iii) que todas as alternativas de comportamento possíveis sejam avaliadas, na realidade, apenas algumas poucas alternativas são vislumbradas.

Logo, a Economia Comportamental não toma como base os pressupostos da racionalidade plena, e para entender como os indivíduos realmente se comportam cria modelos utilizando ferramentas que incluem desde conceitos da psicologia cognitiva e social à economia. Segundo a Economia Comportamental os indivíduos são influenciados pela forma como as alternativas são enquadradas (KAHNEMAN & TVERSKY, 1986; THALER & SUNSTEIN, 2008; KAHNEMAN, 2011; ALM & TORGLER, 2012), recorrem a heurísticas (THALER & SUNSTEIN, 2008; KAHNEMAN, 2011), dificilmente possuem informação plena (THALER & SUNSTEIN,

2008), parecem ser influenciados por predisposições fortes (DAMÁSIO, 2010), cometem erros sistemáticos de percepção (ALM & TORGLER, 2012), demonstram limites no seu autocontrole (THALER & SUNSTEIN, 2008; ALM & TORGLER, 2012; MADRIAN, 2014), demonstram inconstância nas suas preferências (MADRIAN, 2014) e frequentemente são motivados por fatores de ética (ALM & TORGLER, 2012).

Em suma, os indivíduos possuem racionalidade limitada (*bounded rationality*), termo introduzido por Herbert Simon (1972), isto é, querem ser totalmente racionais, mas não possuem a capacidade, as habilidades e os conhecimentos para isso em algumas situações. Porém, esses vieses não são esporádicos ou aleatórios. Na prática, o que se observa é que esses vieses comportamentais são sistemáticos na maioria dos indivíduos, isto é, eles seguem um padrão (ARIELY, 2008). Por isso torna-se possível analisá-los de maneira ampla e utilizá-los para formulação de modelos econômicos. Conclui-se então, que as previsões do modelo econômico neoclássico, bem como as soluções de problemas originados por esse modelo, constituem uma base incompleta para decidir como ajudar os indivíduos a tomar as decisões certas. Contudo, esta convicção não implica em uma rejeição total da abordagem neoclássica baseado na maximização da utilidade, equilíbrio e eficiência. A abordagem neoclássica é útil porque fornece aos economistas um quadro teórico que pode ser aplicada a quase qualquer situação de comportamento econômico e faz previsões refutáveis (CAMERER E LOEWENSTEIN, 2004).

Para entender como os indivíduos realmente tomam suas decisões, Daniel Kahneman (2011) usa uma estrutura teórica de sistema dual (Sistema 1 e Sistema 2) e essa estrutura explica por que nossas avaliações e decisões frequentemente não estão em conformidade com noções formais de racionalidade. O Sistema 1 consiste em processos de pensamento que são intuitivos, automáticos, baseados na experiência e relativamente inconscientes, também sendo chamado de “Sistema Automático” por Thaler e Sustein (2008). Visto que o Sistema 1 é mais automático, ele é responsável por realizar atividades cotidianas que não demandam grande esforço, como responder perguntas intuitivas e fáceis. O Sistema 2 é mais reflexivo, controlado, deliberativo e analítico, sendo mais lento e não respondendo com a mesma agilidade do Sistema 1. Além disso, o Sistema 2 procura monitorar ou controlar — frequentemente sem êxito — as operações mentais e o comportamento

observável. Vários erros cognitivos acontecem quando o Sistema 1 tenta responder uma questão mais complexa, procurando uma resposta imediata. Essa resposta imediata, dada pelo Sistema 1, faz com que ocorra uma generalização, também conhecida como heurística.

3.1 Vieses cognitivos

Os vieses cognitivos podem até nos ajudar em uma tomada de decisão com menor esforço e mais velocidade, mas muitas vezes nos levam a decisões não tão acertivas. Um viés cognitivo é um padrão de distorção de julgamento que ocorre em algumas situações, levando a distorção perceptual, julgamento pouco acurado, interpretação ilógica e irracionalidade (TVERSKY E KAHNEMAN, 1974).

Essa distorção causa alguns erros que são comuns de vieses cognitivos, tais como: disponibilidade, excesso de confiança, status quo, entre outros. Esses erros geralmente acontecem quando há limite de tempo para tomar uma decisão, estresse e/ou da forma como a questão é apresentada, fazendo com que o indivíduo tome decisões que podem ser contraditórias para o seu bem estar.

Algumas dessas decisões e casos serão analisadas a fim de ver suas implicações para a formulação de políticas públicas.

a) Ancoragem

A ancoragem ocorre quando uma decisão é tomada com base em uma referência ou sobre influência de uma primeira impressão, sendo um tipo de viés cognitivo. Muitas vezes acessamos a primeira impressão por ela ser a informação mais disponível no cérebro, não sendo necessariamente algo relacionado a decisão tomada.

Em alguns casos as âncoras fazem sentido, como no caso do preço dos produtos – o preço de um determinado produto é referência para nos dizer se os produtos similares são baratos ou caros. Em outros casos, as âncoras não fazem sentido com a situação, atrapalhando a escolha a ser feita e fazendo com que o indivíduo não faça escolhas totalmente racionais.

O experimento feito por Thaler e Sustein em 2009 é um exemplo de como as âncoras nos influenciam. O pesquisadores pediram para um grupo pegar os três

últimos algarismos de seu número de telefone e pediram que adicionassem 200. Logo depois, perguntaram ao grupo quando Átila, o Huno, invadiu a Europa. Os participantes do experimento, sem perceber, utilizaram o número que chegaram na conta que fizeram a partir de seus número de telefone como âncora para dar a resposta. Logo, os alunos que tinham o número de telefone mais baixo deram respostas para o exercício muito abaixo daqueles que tiveram os número maiores. Neste experimento, percebemos que o número do telefone serviu como âncora para a escolha data, mesmo não tendo relação nenhuma com a pergunta sobre a Europa.

A ancoragem tem grande influência no senso crítico, já que os indivíduos estão sujeitos a serem influenciados pelas âncoras, fazendo com que o seu julgamento seja viesado pois não é possível esquece-la.

b) Aversão à perda

A aversão a perda é um viés cognitivo e faz com que a sensibilidade seja maior para perda do que para ganhos. Quando o indivíduo se depara com uma situação de perda, ele está mais propenso a se arriscar do que quando está diante de uma situação de ganhos, mesmo que a quantia de dinheiro ou magnitude do problema, em ambos os casos, seja o mesmo.

Segundo a Economia Comportamental, a forma como a questão é colocada pode mudar a percepção do indivíduo. O experimento de Kahneman (1986) exemplifica a mudança de percepção do indivíduo. No experimento, os indivíduos são questionados a respeito do senso de justiça em cortes e aumentos dos salários, sendo divididos em dois grupos: para o primeiro grupo é dito que não teve inflação na comunidade e foi perguntando se um corte de 7% no salário seria justo e para o segundo grupo é dito que inflação é de 12% e foi perguntado se um aumento de 5% seria justo. No primeiro grupo, 62% achou injusto e no segundo, apenas 22% achou a decisão injusta. Sendo assim, esse experimento nos mostra heurísticas como aversão a perda, fazendo com que os indivíduos sejam mais sensíveis a perda do que a ganhos independente se o valor real seria o mesmo, levando em conta não a perda real do dinheiro, mas sim como a situação foi colocada.

c) Disponibilidade

A disponibilidade é um viés cognitivo e também é uma heurística relacionada as experiências pessoais e a avaliação de riscos.

Esse erro no julgamento e na avaliação de riscos ocorre na superestimação da probabilidade de um evento em função de fatos recentes e traumáticos, como por exemplo: se uma pessoa perdeu alguém de sua família em um acidente de avião, a pessoa pode vir a ter mais restrição a andar de avião do que de carro, mesmo que racionalmente ela saiba que a probabilidade de um acidente de carro é maior do que um acidente com avião.

d) Enquadramento

Enquadramento é um viés cognitivo e tem influência nas pessoas através da forma como a escolha é apresentada, fazendo diferença mas não necessariamente fazendo com que a pessoa mude a realmente a sua escolha.

Para exemplificar o “enquadramento”, podemos citar o experimento de Tversky e Kahneman (1981). Eles deram a um grupo a escolha entre dois tratamentos (A e B) para 600 pessoas que tinham uma doença fatal. O tratamento A salvaria 200 pessoas enquanto o tratamento B tinha 33% de chance de ninguém morrer e 66% de chance de todos morrerem. O resultado foi que 72% dos participantes escolheram A. A mesma pergunta foi feita, com outro enquadramento, dessa vez foi explicitada a certeza da morte, portanto a pergunta teve um enquadramento negativo. A pergunta colocada foi se preferiam o tratamento A que teria 400 mortes ou tratamento B que tinha 33% de chance de ninguém morrer e 66% de chance de todos morrerem. Dessa vez 22% escolheram o Tratamento A. Através deste experimento pudemos perceber que os resultados foram os mesmos independente da maneira com que a questão foi colocada e que quando a questão é colocada sobre um enquadramento positivo, as pessoas tendem a preferir a certeza, mas quando a questão é colocada sob a perspectiva negativa, o risco é preferível.

e) Excesso de confiança

O excesso de confiança é um viés cognitivo e faz com que a percepção de risco do indivíduo diminua. Quando o indivíduo está sob uma confiança e otimismo exagerado ele acaba negando seus conhecimentos a respeito de uma situação, acreditando que as chances dessa situação ocorrer são menores.

Para exemplificar o “excesso de confiança” podemos perceber que quando o indivíduo está sob as condições descritas acima ele dirige com menos cuidado pois está extremamente confiante a ponto de acreditar que as chances de um acidente acontecer são menores.

f) Representatividade

A representatividade é um viés cognitivo e é a generalização e preconceitos sobre situações, fatos e pessoas; fazendo com que o indivíduo busque uma resposta apenas utilizando seu Sistema 1, esquecendo o que ele sabe a respeito do evento e analisando a situação com menos cuidado.

g) Tentação

A tentação é um viés cognitivo e acontece em função da dificuldade do autocontrole. Nessas situações, o indivíduo mesmo sabendo que é melhor para ele resistir ao desejo do curto prazo para ficar satisfeito no médio prazo, ele não consegue resistir ao impulso. Com isso, podemos concluir que a tentação é, além da dificuldade do autocontrole, uma inconsistência nas escolhas intertemporais, no qual o indivíduo prefere o consumo presente ao consumo futuro, mas quando o futuro vira presente, ele se arrepende da escolha feita pois não conseguiu fazer o que planejou.

h) Status Quo

O Status Quo é um viés cognitivo e é a dificuldade de mudar a situação na qual o indivíduo se encontra. Muitas vezes a situação em que o indivíduo se encontra não foi uma escolha deliberada, mas em função do Status Quo, o indivíduo não optou pela mudança e a situação é o resultado de um hábito.

Para exemplificar o Status Quo, podemos pensar no caminho em que um indivíduo faz todo dia da escola até sua casa, sendo um hábito que foi construído há anos. Um certo dia, uma ponte é construída em um caminho paralelo e em função do hábito, o consumidor continua fazendo seu caminho de sempre, mesmo que o caminho com a ponte seja mais rápido.

4 Arquiteto de escolhas, nudge e paternalismo

Visto que se os agentes estão passíveis a serem influenciados pelos erros cognitivos, as políticas públicas podem falhar em função disso. Com isso, a Economia Comportamental levanta a questão de que se as políticas públicas levarem em consideração o comportamento real do indivíduo, poderiam corrigir falhas cognitivas. Os pesquisadores Thaler e Sustein (2003) chamam essa ajuda que a política faria para corrigir as falhas cognitivas de “Nudge”, sendo uma política que influenciaria as pessoas a tomarem a decisão mais corretas e racionais. Thaler e Sunstein (2009) chamam de “arquiteto de escolhas” aquele que tem, ou assume a responsabilidade por organizar o contexto no qual as escolhas são feitas, ou seja, aquele que irá realizar as intervenções de Nudge.

Mesmo a pesquisa comportamental se mostrando eficiente na contribuição para políticas públicas, através de políticas de Nudge que alteram as arquiteturas de escolhas, existem críticas se o Governo deve implementá-las alegando que essas políticas levam ao paternalismo. Paternalismo é a interferência na liberdade de um indivíduo e utilizar como base para tal intervenção justificativas como a felicidade, bem estar e valores do indivíduo, ou seja, é a ideia de que uma instituição externa pode defender melhor os interesses de um grupo, de forma que o interesse coletivo deve ser colocado acima da liberdade individual, pressupondo que o planejador entenda o que é melhor para todos os indivíduos.

Contudo, Thaler e Sustein explicam que as intervenções de Nudge não é um ato paternalista, pois alegam que o arquiteto de escolhas apenas apoiaria as pessoas nas suas decisões, mantendo a sua liberdade de escolha, essa intervenção não é considerada invasiva uma vez que o indivíduo não está proibido de tomar suas próprias decisões, a escolha é livre e as pessoas podem definir seus critérios de julgamento, considerando isso como "Paternalismo Libertário". O Paternalismo Libertário parte do princípio de que se os indivíduos estão cientes dos erros cognitivos, é mais fácil para os policy makers direcioná-los para a escolha correta e racional, assim, diminuindo esses erros, sem restringir as suas opções e nem impondo alguma decisão, mas sim arquitetando as suas escolhas. Com isso, o

Paternalismo Libertário busca explorar as políticas que possam diminuir a inconsistência nas decisões em relação às preferências dos indivíduos.

A regra de ouro do paternalismo libertário: ofereça orientações que tenham mais probabilidade de ajudar e menos probabilidade de causar dano. (THALER & SUNSTEIN, 2009, p. 77)

Outro ponto que é importante destacar é que mesmo políticas que não tem a influência de insights de economia comportamental ou que não tem base científica não são menos paternalistas; elas são simplesmente suscetíveis a serem menos eficazes. Para ilustrar, considere uma política hipotética que envolve enquadramento das alterações fiscais como ganhos ou perdas. O uso de tal pode invocar as noções de intervenções paternalísticas, mas é importante notar que, com ou sem intenção de utilizar o enquadramento, e com ou sem o conhecimento da sua eficácia, o enquadramento é inerente. Logo, a questão não é ter enquadramento ou não, mas se deve ser considerado como uma parte da política ou se irá ser determinado fora do controle do processo de tomada de decisões. Finalmente, é importante notar que, em muitos casos, não é uma questão de se a política deve ser implementada ou não, mas sim como uma política deve ser implementada. Paternalismo é obviamente um problema menor nestes casos (AMIR et al., 2005).

5 Análise sistemática das políticas de Nudge

Como dito, as descobertas da Economia Comportamental suportaram a criação de políticas públicas de Nudge e dessa forma é possível analisar e comparar essas políticas com outras já existentes. Portanto, nesta seção será abordado o debate sobre economia comportamental e políticas públicas sob uma perspectiva sistemática, seguindo o raciocínio utilizado por Raj Chetty (2015).

Em vez de questionar se "as premissas deste modelo são válidas?" como feito na seção de fundamentos da Economia Comportamental, a abordagem sistemática começa a partir de uma questão política - por exemplo, "como podemos melhorar os resultados de uma política pública específica?" ou "é este o melhor jeito de alcançar essa meta?"- esta abordagem segue a metodologia amplamente aplicada de economia positiva defendida por Milton Friedman (1953). Friedman argumenta que é mais útil avaliar os modelos econômicos na precisão de suas previsões empíricas do que avaliar suas suposições. Enquanto Friedman usou esse raciocínio a favor de modelos neoclássicos, Chetty usa a favor da incorporação da economia comportamental em importantes questões econômicas.

Chetty classifica as implicações da economia comportamental para as políticas públicas em três grandes contribuições: novas ferramentas políticas, melhores previsões sobre os efeitos das políticas existentes e novas implicações de bem-estar. Cada uma destas contribuições tem uma longa tradição intelectual na economia, mostrando que a partir de uma análise sistemática, a economia comportamental se mostra uma progressão natural (em vez de um desafio a) métodos da econômica neoclássica. Essas implicações da economia comportamental são ilustradas em três grandes decisões que as pessoas fazem ao longo de suas vidas: quanto poupar, quanto ao trabalho, e onde vivem.

5.1 Novas ferramentas políticas

Em primeiro lugar, a Economia Comportamental oferece novas ferramentas de políticas que podem ser usadas para influenciar o comportamento. Esses insights de psicologia expandem o conjunto de resultados que podem ser alcançados através da política.

5.1.1 Modelo Neoclássico vs. Modelo Comportamental

Existe um consenso de que muitas pessoas não estão poupando adequadamente para a aposentadoria (PENSIONS COMMISSION, 2004.). Nos Estados Unidos, por exemplo, estima-se que a porcentagem de trabalhadores que correm o risco de não terem recursos suficientes para manterem seu padrão de vida depois da aposentadoria aumentou de 31% em 1983 para 53% em 2010. Assim, o governo federal dos Estados Unidos gasta atualmente cerca de \$ 100 bilhões de dólares por ano em políticas de subsídios para a poupança de aposentadoria. A questão também é crítica no Brasil, que passa por um processo demográfico que combina a redução das taxas de natalidade e o aumento da expectativa de vida da população adulta. Essa mudança não vem sendo acompanhada de alterações significativas na poupança e nos benefícios da Previdência Social, o que no futuro pode gerar graves problemas para a população e para a economia (ALÉM et al., 1998).

Em sua análise, Chetty primeiramente demonstra que esses subsídios possuem efeitos muito menores do que o esperado sobre a taxa de poupança. Ele demonstra que, de maneira global, a redução de subsídio para uma conta de aposentadoria reduz a contribuição nessa conta, como previsto pelo modelo neoclássico. Porém, quando é realizada a análise a nível individual, os resultados apontam para uma direção diferente: a redução total das contribuições é impulsionada pelo adicional de 19,3% de indivíduos que deixaram de contribuir integralmente, enquanto os outros 80,7% não realizaram nenhuma mudança em seus planos de poupança, condizente com o modelo em que a maioria dos indivíduos são desatentos ou procrastinam no planejamento para a aposentadoria (por exemplo, CARROL et al., 2009), como previsto pela Economia Comportamental. Além disso, analisando os 19,3% de indivíduos que alteraram seu comportamento percebe-se que aproximadamente 90% da redução das contribuições para a aposentadoria é compensado por uma maior poupança em contas não relacionadas à aposentadoria, ou seja, existe um forte efeito crowd-out na diminuição do subsídio.

Logo, podemos deduzir que as ferramentas sugeridas por modelos neoclássicos não são muito bem-sucedidas (pelo menos em algumas configurações) no aumento das taxas de poupança, porque parecem induzir apenas um pequeno

grupo de indivíduos financeiramente sofisticados a responder aos incentivos, e essas pessoas simplesmente mudam de ativos entre contas. Além de que, mesmo quando algumas respostas parecem consistentes com o modelo neoclássico no agregado, podemos estar subestimando os desvios significativos de nível individual e conseqüentemente deixando escapar oportunidades de aprimoramento dessas políticas.

Em contrapartida, um grande corpo de pesquisa revelou que a opção default de empregadores tem grande impacto sobre as contribuições para contas de aposentadoria, apesar de deixar incentivos individuais inalterados. Default, ou padrão, significa dar uma opção pré-estabelecida, deste modo, na falta da intervenção do indivíduo será a 'opção default' que será selecionada. Em um dos principais papers que analisa essa relação, Madrian e Shea (2001) mostram que um sistema de default aumentou as taxas de participação do plano de 20% para 80% no ponto da contratação. Este resultado já foi replicado em várias outras configurações (por exemplo, Choi et al., 2002). Da mesma forma, Benartzi e Thaler (2004) mostram que os indivíduos que se inscrevem nos planos de contribuições para aposentadoria por esse método raramente optam por sair do plano nos anos seguintes.

Além do default claramente ter efeitos substanciais sobre as contribuições para contas de aposentadoria, Chetty et al. (2014) demonstram que não existe o efeito crowd-out nessa ferramenta, o que significa as contribuições de aposentadoria maiores não vêm à custa de menos poupança em contas de "não aposentadoria", ou seja realmente induzem as pessoas a consumir menos (como exigido para aumentar as taxas de poupança no total). Com base nesse estudo estima-se que um aumento de \$1 em contribuições de contas de aposentadoria do empregador, juntamente com uma redução de \$1 de salário (de modo que a remuneração total mantém-se inalterado) aumenta a taxa de poupança líquida dos indivíduos em cerca de 85 centavos. Este aumento das taxas de poupança persistem por mais de uma década e levam a maiores saldos de riqueza na aposentadoria, mostrando que os defaults de empregadores têm efeitos sobre o comportamento de poupança de longa duração.

O fato de que o aumento de \$1 em contribuições de contas de aposentadoria do empregador aumenta a taxa de poupança líquida dos indivíduos em cerca de 85 centavos indica que 85% dos indivíduos são "poupadores passivos", que são

desatentos aos seus planos de aposentadoria e simplesmente seguem o padrão default. Esta estimativa é consistente com a descoberta discutida anteriormente que cerca de 80% dos agentes respondem passivamente às mudanças nos subsídios e os 15% ou 20% dos indivíduos que respondem ativamente aos incentivos de preços também são muito mais propensos a compensação de contribuições de pensão do empregador, reduzindo a poupança em outras contas. Assim, o padrão default não só tem um impacto maior sobre a poupança agregada, mas também impacta aqueles indivíduos que estão salvando o mínimo para a aposentadoria de forma mais eficaz do que os subsídios de preços existentes.

A lição mais ampla é que a opção default torna viável alcançar resultados que não podem ser alcançados com subsídios. Dado um objetivo de política exógena de aumentar a poupança, esta constatação empírica tem valor prático, mesmo se os pressupostos comportamentais subjacentes permanecem em debate. E de fato, baseados nas descobertas de Madrian e Shea (2001) e Benartzi e Thaler (2004), a opção default já começou a ser aplicada de forma sistemática para aumentar a poupança de aposentadoria por empresas privadas e governos.

Apesar das conclusões empíricas terem grande valor, a compreensão da teoria, analisada anteriormente, que explica o comportamento de poupança continua a ser útil por duas razões. A primeira é a extrapolação: prever os impactos de defaults em outros contextos - por exemplo, mudanças maiores nas taxas de inadimplência - requer uma teoria da economia que explica por que defaults importam, como o modelo de procrastinação proposto por Carroll et al. (2009). Segundo, a análise do bem-estar requer um modelo de comportamento de poupança. Devemos estar preocupados em tentar aumentar a quantidade poupança para a aposentadoria? Se sim, qual é a taxa de poupança padrão ideal? Estas questões políticas ideais não podem ser respondidas sem especificar o modelo comportamental subjacente. O que será explorado a frente, na análise do bem-estar.

Do ponto de vista metodológico, a investigação sobre a poupança de aposentadoria ao longo da última década capta a essência da abordagem sistemática para a economia comportamental. Grande parte da investigação nesta literatura foi motivada por encontrar a forma mais eficaz de aumentar as taxas de poupança em vez de testar as hipóteses de modelos neoclássicos. No processo tornou-se evidente que o comportamento dos indivíduos foi melhor explicado por

modelos comportamentais que geram uma escolha passiva. Isto, naturalmente, levou à exploração de novas ferramentas de política, como defaults do empregador. Embora se possa ter abordado esta questão política a partir de uma perspectiva estritamente neoclássica - concentrando-se exclusivamente sobre os impactos dos subsídios de preços - a análise de novos instrumentos de política motivados por modelos comportamentais rende percepções mais ricas e, finalmente, melhores métodos de aumentar a poupança da aposentadoria.

5.1.2 Outras aplicações da Economia Comportamental

Existem diversas outras aplicações nas quais insights de Economia Comportamental têm sido utilizados para desenvolver novas ferramentas de política pública, a seguir alguns exemplos.

Fryer, Levitt e Sadoff (2012) mostram que enquadrar os incentivos de professores como de perdas relativas a um salário mais elevado anteriormente, em vez de bônus dado posteriormente por um bom desempenho, aumenta o impacto desses incentivos sobre o desempenho dos alunos. Em particular, os professores que recebem bônus com antecedência sujeito a ser retirado no futuro se seus alunos não melhorarem suficientemente gera notas significativamente maiores do que aqueles professores que recebem um prêmio de desempenho convencional. Essa perda de enquadramento não tem custo fiscal adicional para o governo e, portanto, fornece uma nova ferramenta atraente política para melhorar os resultados dos alunos. Perda de Enquadramento e Desempenho Docente.

Allcott (2011) mostra que o envio de uma carta para as famílias informando-as sobre seu consumo de energia em relação à de seus vizinhos reduz o consumo médio de energia. Este resultado é consistente com os modelos de comparações sociais em que indivíduos estão preocupados com a forma como o seu comportamento se compara com o comportamento dos outros.

Estes estudos exemplificam a abordagem sistemática da economia comportamental: seu objetivo é avaliar a eficácia de novos instrumentos de política sugerida pelos modelos comportamentais ao invés de testar hipóteses específicas.

5.2 Melhores previsões sobre os efeitos das políticas existentes

Em segundo lugar, a Economia Comportamental pode produzir melhores previsões sobre os efeitos das políticas existentes. Incorporando características comportamentais, tais como a inércia, em modelos neoclássicos podendo produzir melhores previsões sobre os efeitos dos incentivos econômicos.

5.2.1 Efeitos do EITC na oferta de trabalho

Chetty demonstra como os modelos comportamentais podem ser úteis para prever os impactos das políticas existentes analisando os efeitos do Earned Income Tax Credit (EITC) - maior programa de transferência de renda nos Estados Unidos, custando para o governo \$60 bilhões de dólares por ano - sobre as decisões de oferta de trabalho e sobre como esses efeitos são melhores previstos por um modelo que permite conhecimento imperfeito.

Um dos principais objetivos do EITC é aumentar o retorno ao trabalho dos trabalhadores de baixa renda, aumentando suas taxas salariais eficazes, assim, o programa é dividido em "intervalos de renda", quanto menor for o intervalo de renda que a família pertence maior são seus benefícios. Uma vasta literatura neoclássica avaliou se o EITC é eficaz, e Eissa e Hoynes 2006, Meyer 2010 encontram provas claras de que o EITC aumenta participação na força de trabalho.

Apesar disso, Chetty, Friedman e Saez (2013) vão mais a fundo sobre a análise do EITC. Nessa análise eles perceberam que o impacto do EITC sobre os rendimentos varia muito de área para área, isto é, dependendo da área existe uma distorção maior ou menor no intervalo de restituição máxima do EITC, levando em consideração a densidade dessas áreas. Por exemplo, no Texas, os requerentes do EITC tem um excesso de propensão para o intervalo de restituição máxima, resultado documentado pela primeira vez por Saez (2010). O grau de "deformação" é proporcionalmente muito menor no Kansas, mesmo Kansas oferecendo aos seus residentes uma porcentagem maior das distribuições do EITC. Esse grau menor de capacidade de resposta ao EITC não poderia ter sido previsto a partir de um modelo neoclássico.

Chetty, Friedman e Saez (2013) demonstram que um modelo plausível para essa heterogeneidade na resposta EITC é que essa variação resulta de diferenças de conhecimento sobre o incentivo que o EITC estrutura. Enquanto o modelo

neoclássico tipicamente assume que todos os indivíduos sejam plenamente informados, na prática, muitas famílias parecem ter pouca compreensão dos incentivos marginais criadas pelo EITC (por exemplo, Smeeding, Ross-Phillips e O'Connor 2002).

Assim, Chetty, Friedman e Saez (2013) demonstram que as áreas com uma densidade maior de pretendentes EITC tendem a ter níveis mais elevados de deformação no intervalo de restituição máxima, pois têm mais conhecimento (conhecimento que foi difundido através de redes locais) sobre os parâmetros da programação, e, conseqüentemente, são mais sensíveis ao programa. Em suma, um modelo que responde a diferenças de conhecimento e aprendizagem faz melhores previsões sobre os efeitos da EITC quando comparado a um modelo que assume que todos os agentes sejam plenamente informados.

Essa deformação acentuada na parte máxima do reembolso é impulsionada principalmente por indivíduos independentes que manipulam seu registro de lucro (Saez, 2010), pois seus rendimentos são facilmente manipuláveis. Assim, para analisar uma questão mais importante, de como é que o EITC realmente afeta o comportamento, ou seja, a oferta de trabalho, Chetty, Friedman e Saez (2013) analisam os impactos dos ganhos salariais excluindo a renda os trabalhadores independentes.

Porém, os efeitos do EITC nos ganhos salariais reais são demasiadamente difusos para detectar sem um contrafactual, isto é, entender como a distribuição de renda realmente seria sem o programa. Para isso, Chetty, Friedman e Saez analisaram as mesmas famílias, em áreas de diferentes informações, antes e após o parto dos filhos. Indivíduos sem filhos são essencialmente inelegíveis para o EITC, e, portanto, o nascimento do primeiro filho gera variação dos incentivos marginais. Não há diferenças na distribuição dos ganhos salariais antes do parto em todas as áreas, mas assim que o primeiro filho nasce o número de indivíduos no intervalo de restituição máxima do EITC aumenta em áreas de alta informação em relação às áreas de baixa informação.

Eles, portanto, concluem que o EITC é bastante eficaz em aumentar a oferta de trabalho e que as respostas ao EITC são maiores em áreas com populações EITC densas, onde o conhecimento é mais provável a se espalhar.

Essa análise ilustra duas lições sobre o valor pragmático da economia comportamental para as políticas públicas. Em primeiro lugar, incorporar características comportamentais no modelo (neste caso, as diferenças de conhecimento) nos ajuda a prever melhor os impactos das políticas existentes (neste caso, os efeitos do EITC no comportamento de relatório de renda). Em segundo lugar, modelos comportamentais podem ser usados para gerar novas contrafactuais para estimar os impactos de políticas que de outra forma seriam difíceis de identificar, tais como o efeito do EITC sobre os ganhos salariais.

Abordagens semelhantes podem ser aplicadas para identificar os efeitos do tratamento de forma reduzida em muitos outros contextos. Por exemplo, Gallagher e Muehlegger (2014) mostram que reduções de impostos para comprar carros híbridos eficientes em termos energéticos têm efeitos muito maiores sobre as vendas de automóveis híbridos se forem enquadrados como reduções de impostos de vendas dadas no ponto de venda ao invés de descontos de imposto de renda pago quando indivíduos apresentarem suas declarações de imposto de renda. Ao comparar o comportamento subsequente dos indivíduos que recebem descontos fiscais estruturadas de modos diferentes, um pode ser capaz de avaliar os efeitos causais de possuir um carro híbrido no comportamento de condução. O ponto geral é que os modelos comportamentais oferecerem novos insights sobre modelos de seleção, e podem, portanto, ser usado para construir novos grupos de comparação para identificar os efeitos do tratamento.

5.2.2 Fornecendo informação sobre o EITC

Dada à evidência anterior, uma pergunta que surge é se podemos aumentar os impactos do EITC fornecendo mais informações sobre o programa.

Estudos recentes têm investigado esta questão. Chetty e Saez (2013) investigam isso selecionando aleatoriamente servidores de dados fiscais para receber informações de seu contador sobre a estrutura marginal de incentivo do EITC. Esta intervenção não teve efeito sobre os ganhos no ano seguinte em média. Esta descoberta sugere que é difícil manipular informações através da política, isto poderia ser explicado porque informações de contadores tem efeito menor sobre as

percepções dos indivíduos do que as informações fornecidas em uma base mais regular de amigos confiáveis.

Estes resultados demonstram que, mesmo não podendo manipular diretamente as percepções do EITC, representando as diferenças de conhecimento em todas as áreas é útil na compreensão dos efeitos dos incentivos existentes. Estas diferenças de conhecimento em todas as áreas oferecem novas contrafactuais para identificar os impactos da EITC sobre as decisões de oferta de trabalho e revelam que o programa tem sido bastante bem sucedido em aumentar os ganhos entre os indivíduos com baixos salários.

5.3 Novas implicações de bem-estar

Em terceiro lugar, economia comportamental gera novas implicações de bem-estar. Até agora, temos focado na análise positiva, ou seja, prever os impactos das políticas públicas, tais previsões são uma contribuição essencial para a análise econômica, entretanto, os modelos comportamentais também levam a novas implicações normativas, isto é, novas prescrições para a política ótima e a compreensão dos efeitos das políticas sobre o bem-estar social, sendo igualmente importantes.

A terceira aplicação mostra como modelos comportamentais também fornecem novos insights sobre as consequências de bem-estar e design ideal de políticas. Chetty ilustra essas implicações com a análise da escolha do bairro onde as famílias decidem morar.

Um grande corpo de pesquisa já investigou as consequências das condições do bairro sobre os resultados das crianças e dos adultos (por exemplo, Cutler e Glaeser 1997, Sampson, Morenoff e Gannon-Rowley 2002). Contudo, trabalhos recentes têm utilizados dados administrativos novos para identificar três resultados empíricos sobre os efeitos causais de bairros. Em primeiro lugar, os resultados em longo prazo das crianças variam significativamente entre bairros, se mudar para uma área de baixa pobreza em idade jovem, abaixo de 13 anos, aumenta a renda em 30% na fase adulta (Chetty e Hendren, 2015). O segundo fato sobre os efeitos da vizinhança que emerge de um trabalho recente (Sanbonmatsu et al. 2011, Chetty, Hendren e Katz 2015) é que mudar-se para um bairro que é menos pobre tem pouco

ou nenhum impacto sobre os ganhos dos adultos, por isso, os pais não incorrem à um custo pessoal em termos de perda de rendimentos quando se deslocam para uma área onde seus filhos se saem melhor no futuro. Em terceiro lugar, muitas famílias de baixa renda vivem perto de áreas melhores (menos pobres) sem preços significativamente mais elevados de casa ou de renda, de que seu bairro atual (Chetty e Hendren, 2015).

Juntos, esses três fatos sugerem uma pergunta: por que as famílias não se deslocam para bairros acessíveis onde seus filhos se sairiam melhores? Os modelos neoclássicos e modelos com tendências comportamentais podem explicar isso, mas esses modelos geram diferentes prescrições políticas.

O modelo neoclássico diz que se as pessoas continuam nesses bairros deve ser porque os bairros atuais podem ter outras vantagens, por exemplo, proximidade com os amigos que compensam os ganhos da mudança, e/ou os pais colocam baixo peso em resultados de longo prazo das crianças. Por isso, é perfeitamente plausível que famílias de baixa renda racionalmente optem por ficar em ambientes de alta pobreza, e conseqüentemente, não há razão para intervir, exceto em casos de externalidades.

Já as teorias de Economia Comportamental sugerem várias explicações diferentes para as famílias permanecerem em áreas que "prejudicam" seus filhos. Em primeiro lugar, os modelos de desconto temporal (por exemplo, Laibson 1997) sugerem que os pais podem não mudar de vizinhança porque os ganhos das crianças estão no longo prazo, mas os custos de deslocação devem ser pagos no curto prazo. Tal desconto temporal pode ser particularmente forte, impedindo a mudança porque a perda marginal de atrasar a mudança em um determinado momento é muito pequena, dado que os resultados das crianças melhoraram lentamente na proporção em que são expostas a um ambiente melhor (Carroll et al. 2009).

Em segundo lugar, os pais com baixa renda podem não ter informações sobre os efeitos causais de diferentes bairros para as crianças. Consistente com este ponto de vista, Hastings e Weinstein (2008) apresentam evidências de que os pais de baixa renda são menos propensos do que os pais de alta renda a escolher boas escolas. Hastings e Weinstein mostram que o fornecimento de informações

simplificadas sobre a qualidade relativa das escolas muda substancialmente as escolhas feitas pelos pais de baixa renda, o que sugere que eles escolhem piores escolas não por causa de preferências intrínsecas, mas sim por causa de uma falta de informação. Tal resultado pode ser expandido para a escolha de bairros.

Em terceiro lugar, os modelos de viés de projeção sugerem que os indivíduos podem não prever com precisão como os seus gostos iriam evoluir quando se deslocam para um novo bairro (Loewenstein, O'Donoghue e Rabin 2003). Por exemplo, indivíduos podem superestimar a perda de utilidade do afastando de amigos próximos, não reconhecendo plenamente que eles podem fazer novos amigos em seus novos bairros.

Em quarto lugar, os modelos de escassez na capacidade cognitiva sugerem que a pobreza pode ampliar o foco dos indivíduos sobre as necessidades imediatas (Shah, Mullainathan e Shafir 2012). Em um nível fisiológico, o estresse induzido por viver na pobreza aumenta as taxas de desconto dos indivíduos, que acabam valorizando necessidades de curto prazo e amplificando o desconto temporal (Haushofer e Fehr 2014).

Deste modo, os modelos comportamentais pedem políticas que estimulem as famílias a se deslocarem para áreas que irão melhorar os resultados de seus filhos, como os subsídios de vouchers de habitação ou de assistência na procura de um novo apartamento.

Para concluir, os modelos comportamentais fornecem novas ferramentas para mudar comportamentos, como as taxas de poupança e novos contrafactuais para estimar os efeitos das políticas, como a tributação de renda; também fornece novas prescrições de política ótima. Assim a incorporação de características comportamentais ajudam as questões econômicas, logo pode ser mais produtivo se enxergarmos a economia comportamental como um subcampo separado, do que uma área que desafia os pressupostos dos modelos neoclássicos.

6 Considerações finais

Os estudos na área da Economia Comportamental questionam o conceito da racionalidade plena do modelo econômico tradicional e utilizam conhecimentos da psicologia para elencar vieses cognitivos que afetam as decisões dos indivíduos e que ajudam a elaborar modelos econômicos já existentes.

Visto que se os agentes estão passíveis a serem influenciados pelos erros cognitivos, as políticas públicas podem falhar em função disso. Com isso, a Economia Comportamental levanta a questão de que se as políticas públicas levarem em consideração o comportamento real do indivíduo, poderiam corrigir essas falhas cognitivas. Logo, é indiscutível que há espaço para incentivos uma vez que somos racionalmente limitados. Com isso, quando os instrumentos da Economia Comportamental são utilizados de forma adequada entre os gestores governamentais, eles conseguem nos ajudar a entender e a mudar o comportamento das pessoas visando melhorar o bem-estar social. No caso brasileiro, onde há forte restrição orçamentária e enormes demandas sociais da população, a Economia Comportamental pode contribuir com a acurácia da atuação do governo, agregando eficiência e efetividade às ações do Poder Público.

Contudo, a decisão de incluir fatores comportamentais em modelos econômicos, e conseqüentemente em políticas públicas, deve ser vista de forma sistemática, como qualquer outro modelo. Em algumas aplicações, insights de psicologia e outras ciências sociais podem nos ajudar a desenvolver melhores resultados, identificando novos instrumentos de política pública, oferecendo melhores previsões sobre os efeitos das políticas existentes, ou produzindo novas implicações de bem-estar. Em outras aplicações, pode ser capaz de ignorar fatores comportamentais e usar modelos econômicos neoclássicos.

Não existe um modelo perfeito, o único jeito de se aprimorar é implementando e analisando sistematicamente. Provavelmente, o argumento mais importante para uma tal perspectiva sistemática é que ele pode nos ajudar a responder a algumas das questões críticas de política do nosso tempo, desde a infância até a aposentadoria.

Referências

- ALÉM, Ana Cláudia et al. **A aposentadoria por tempo de serviço no Brasil: estimativa do subsídio recebido pelos seus beneficiários**. Revista Brasileira de Economia, v. 52, n. 1, p. 169-206, 1998.
- Alm, J. & Torgler, B. (2012). **Do Ethics Matter? Tax Compliance and Morality**. Tulane University: Department of Economics. Working Papers 1207
- AMIR, On et al. Psychology, **behavioral economics, and public policy**. Marketing Letters, v. 16, n. 3-4, p. 443-454, 2005.
- ANGNER, E.; LOEWENSTEIN, G. **Behavioral Economics,[w:] Handbook of Philosophy o Sciency**. Philosophy of Economics. 2012.
- Ariely, D. (2009). Predictably **irrational: the hidden forces that shape our decisions**. New York: Harper Perennial.
- ARIELY, D. **Positivamente Irracional**. Tradução Afonso Celso da Cunha Serra. Rio de Janeiro: Elsevier, 2010
- ARIELY, Dan. **Predictably irrational**. New York: HarperCollins, 2008.
- CAMERER, Colin et al. **Regulation for Conservatives: Behavioral Economics and the Case for" Asymmetric Paternalism"**. University of Pennsylvania law review, v. 151, n. 3, p. 1211-1254, 2003.
- CAMERER, Colin F.; LOEWENSTEIN, George; PRELEC, Drazen. **Neuroeconomics: Why economics needs brains**. The Scandinavian Journal of Economics, v. 106, n. 3, p. 555-579, 2004.
- CARROLL-SCOTT, Amy et al. **Disentangling neighborhood contextual associations with child body mass index, diet, and physical activity: the role of built, socioeconomic, and social environments**. Social Science & Medicine, v. 95, p. 106-114, 2013.
- CHETTY, Raj et al. **Where is the land of opportunity? The geography of intergenerational mobility in the United States**. National Bureau of Economic Research, 2014.

CHETTY, Raj. **Behavioral economics and public policy: A pragmatic perspective.** National Bureau of Economic Research, 2015.

CHETTY, Raj; FRIEDMAN, John N.; ROCKOFF, Jonah E. **Measuring the impacts of teachers I: Evaluating bias in teacher value-added estimates.** National Bureau of Economic Research, 2013.

CHETTY, Raj; HENDREN, Nathaniel; KATZ, Lawrence F. **The effects of exposure to better neighborhoods on children: New evidence from the Moving to Opportunity experiment.** National Bureau of Economic Research, 2015.

CHOI, James J. et al. **Optimal defaults.** The American Economic Review, v. 93, n. 2, p. 180-185, 2003.

CUTLER, David M.; GLAESER, Edward L.; VIGDOR, Jacob L. **The rise and decline of the American ghetto.** National Bureau of Economic Research, 1997.

EISSA, Nada; HOYNES, Hilary W. **Behavioral responses to taxes: Lessons from the EITC and labor supply.** In: Tax Policy and the Economy, Volume 20. The MIT Press, 2006. p. 73-110.

FRIEDMAN, Milton. **The methodology of positive economics.** 1953.

GALLAGHER, Kelly Sims; MUEHLEGGGER, Erich. **Giving green to get green? Incentives and consumer adoption of hybrid vehicle technology.** Journal of Environmental Economics and Management, v. 61, n. 1, p. 1-15, 2011.

HASTINGS, Justine S.; WEINSTEIN, Jeffrey M. **Information, school choice, and academic achievement: Evidence from two experiments.** National Bureau of Economic Research, 2007.

HAUSHOFER, Johannes; FEHR, Ernst. **On the psychology of poverty.** Science, v. 344, n. 6186, p. 862-867, 2014.

Kahneman, D. & Tversky, A. (1979). **Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk.** Econometrica 47 (2), 263-291.

Kahneman, D. & Tversky, A. (1984). **Choices, Values, and frames.** American Psychologist 39 (4), 341-350.

Kahneman, D. & Tversky, A. (1986). **Rational Choice and the Framing of Decisions**. The Journal of Business 59 (4), 251–78

Kahneman, D. (2011). **Thinking, Fast and Slow**. London: Penguin Books.

LAIBSON, David. **Golden eggs and hyperbolic discounting**. The Quarterly Journal of Economics, p. 443-477, 1997.

Madrian, B. (2014). **Applying Insights from Behavioral Economics to Policy Design**. NBER Working Paper No 20318.

MADRIAN, Brigitte C.; SHEA, Dennis F. **The power of suggestion: Inertia in 401 (k) participation and savings behavior**. National bureau of economic research, 2000.

MEYER, Bruce D. **The effects of the Earned Income Tax Credit and recent reforms**. In: Tax Policy and the Economy, Volume 24. The University of Chicago Press, 2010. p. 153-180.

PENSIONS COMMISSION. **Pensions: Challenges and choices**. The Stationery Office, 2004.

SAEZ, Emmanuel. **Do taxpayers bunch at kink points?**. American Economic Journal: Economic Policy, p. 180-212, 2010.

SAMPSON, Robert J.; MORENOFF, Jeffrey D.; GANNON-ROWLEY, Thomas. **"Assessing" neighborhood effects": Social processes and new directions in research**. Annual review of sociology, p. 443-478, 2002.

SANBONMATSU, Lisa et al. **Moving to Opportunity for Fair Housing Demonstration Program--Final Impacts Evaluation**. 2011.

SHAH, Anuj K.; MULLAINATHAN, Sendhil; SHAFIR, Eldar. **Some consequences of having too little**. Science, v. 338, n. 6107, p. 682-685, 2012.

SHAKESPEARE, William Shakespeare, **Obra completa**, tradução de F. Carlos de Almeida Cunha Medeiros e Oscar Mendes, volume 1, Rio de Janeiro: Companhia José Aguilar Editora, 1969.

SMEEDING, Timothy M.; PHILLIPS, Katherin Ross; O'CONNOR, Michael A. **The EITC: Expectation, knowledge, use, and economic and social mobility.** Center for Policy Research Working Paper, n. 13, 2000.

Thaler, R. & Sunstein, C. (2009). **Nudge: Como Melhorar as Decisões sobre Saúde, Dinheiro e Felicidade** (tradução). Alfragide: Academia do Livro.

THALER, Richard H.; BENARTZI, Shlomo. **Save more tomorrow™: Using behavioral economics to increase employee saving.** Journal of political Economy, v. 112, n. S1, p. S164-S187, 2004.