

**UNIVERSIDADE DE TAUBATÉ**  
**JOÃO PEDRO MARQUES DOS REIS**

**ECONOMIA COMPORTAMENTAL E POLÍTICAS PÚBLICAS:  
NUDGES APLICADOS NA FORMULAÇÃO DE NOVAS POLÍTICAS.**

**Taubaté – SP**  
**2022**

## **JOÃO PEDRO MARQUES DOS REIS**

### **ECONOMIA COMPORTAMENTAL E POLÍTICAS PÚBLICAS: NUDGES APLICADOS NA FORMULAÇÃO DE NOVAS POLÍTICAS**

Trabalho de Graduação, modalidade de Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Departamento de Gestão e Negócios da Universidade de Taubaté para obtenção do Título de Bacharel em Ciências Econômicas.

Orientador (a): Profa. Dra. Quésia Kamimura

**Taubaté – SP  
2022**

**Grupo Especial de Tratamento da Informação - GETI**  
**SIBi – Sistema Integrado de Bibliotecas / UNITAU**

	Reis, João Pedro Marques Dos
R375e	Economia comportamental e políticas públicas : Nudges aplicados na formulação de novas políticas. / João Pedro Marques Dos Reis - 2022. 33 f. : il.
	Monografia (graduação) - Universidade de Taubaté, Departamento de Gestão e Negócios, Taubaté, 2022. Orientação: Profa. Dr. Quésia Kamimura, Departamento de Gestão e Negócios.
	1. Economia Comportamental. 2. Nudges. 3. Políticas Públicas. I. Título.
	CDD 330.01

**Ficha catalográfica elaborada pela Bibliotecária Maria Ap. L. de Souza – CRB/8-9087**

**JOÃO PEDRO MARQUES DOS REIS****ECONOMIA COMPORTAMENTAL E POLÍTICAS PÚBLICAS:  
NUDGES APLICADOS NA FORMULAÇÃO DE NOVAS  
POLÍTICAS**

Trabalho de Graduação, modalidade de Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Departamento de Gestão e Negócios da Universidade de Taubaté para obtenção do Título de Bacharel em Ciências Econômicas

Orientador (a): Prof. Dra. Quésia Kamimura

Data: \_\_\_\_\_

Resultado: \_\_\_\_\_

**COMISSÃO JULGADORA**

Prof. \_\_\_\_\_ Universidade de Taubaté

Assinatura

\_\_\_\_\_

Prof. \_\_\_\_\_ Universidade de Taubaté

Assinatura

\_\_\_\_\_

Prof. \_\_\_\_\_ Universidade de Taubaté

Assinatura

\_\_\_\_\_

MARQUES, Pedro. **ECONOMIA COMPORTAMENTAL E POLÍTICAS PÚBLICAS: NUDGES APLICADOS NA FORMULAÇÃO DE NOVAS POLÍTICAS.**: 2022. 33 f Trabalho de Graduação, modalidade Trabalho de Conclusão de Curso, apresentado para obtenção do Certificado do Título em Ciências Econômicas. Do Departamento de Gestão de Negócios da Universidade de Taubaté, Taubaté.

Este trabalho tem como objetivo estudar a economia comportamental no âmbito das políticas públicas, especificamente na aplicabilidade dos *Nudges*. Com esse objetivo, foi realizada uma revisão da literatura e revisõesistemática, destacando os principais autores do ramo da economia comportamental. Por seguinte, são abordados, com o trabalho de Richard Thaler e Cass Sunstein, os aspectos relacionados ao *nudge*, assim como, a teoria do sistema dual, heurísticas e vieses cognitivos, da pesquisa de Daniel Kahneman e Amos Tversky. São apresentados experimentos com o uso do aspecto da arquitetura de escolha na formulação e aplicação de políticas públicas. Os principais resultados demonstraram que os estudos de quatro países, Colômbia, Brasil, Estados Unidos e Portugal, através da revisão sistemática, enriqueceram o estudo a respeito da arquitetura de escolhas, suporte jurídico, regulação, políticas públicas governamentais e de consumo. A Economia Comportamental ainda é um campo de pesquisa em franca expansão. No entanto, em grande parte do mundo desenvolvido já é considerada uma realidade. Essa situação está amparada no fato de que a construção teórica dessa corrente de pensamento é feita a partir de experimentos de campo realizados em ambiente real, contudo, é mantida a hipótese de que o uso dos avanços da economia comportamental pode favorecer para melhores resultados nas aplicações de políticas públicas ao se compreender os erros sistemáticos que os indivíduos cometem no processo de decisão e os conduzindo para a melhor escolha.

**Palavras-chave:** Economia Comportamental, *Nudges* e Políticas Públicas e Economia Comportamental *and* políticas públicas.

## SUMÁRIO

<b>1. INTRODUÇÃO .....</b>	<b>7</b>
1.1 OBJETIVOS DO ESTUDO .....	8
1.1.1 OBJETIVO GERAL .....	8
1.1.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS .....	8
1.2 IMPORTÂNCIA DO ESTUDO .....	8
1.3 DELIMITAÇÃO DO ESTUDO .....	8
1.4 ORGANIZAÇÃO DO TRABALHO .....	9
<b>2. REVISÃO DA LITERATURA .....</b>	<b>10</b>
2.1 ECONOMIA COMPORTAMENTAL .....	10
2.2 A VELHA ECONOMIA COMPORTAMENTAL .....	12
2.3 A NOVA ECONOMIA COMPORTAMENTAL .....	14
<b>3. NUDGE EM POLÍTICAS PÚBLICAS .....</b>	<b>18</b>
3.1 NOÇÕES GERAIS: POLÍTICAS PÚBLICAS .....	18
3.2 O NUDGE COMO MECANISMO DAS POLÍTICAS PÚBLICAS .....	18
<b>4. MÉTODO .....</b>	<b>22</b>
<b>5. RESULTADOS .....</b>	<b>24</b>
<b>6. CONSIDERAÇÕES FINAIS .....</b>	<b>29</b>
<b>7. REFERÊNCIAS .....</b>	<b>30</b>

## 1. INTRODUÇÃO

A economia comportamental é um campo de pesquisa relativamente novo, que busca principalmente, debruçado em teorias de psicologia e neurociências, aprofundar os estudos sobre o comportamento e o processo de tomada de decisão dos agentes econômicos, uma vez que esses agentes não dispõem de capacidade cognitiva ilimitada para assim processarem as informações e tomarem decisões ótimas a todo o momento (KAGEL *et al.*, 2015).

Alguns anos depois, Richard Thaler e Cass Sustein desenvolveram e aprofundaram o conceito de *Nudge*, esse que será um dos tripés de pesquisa desta monografia. Um *Nudge* pode ser definido como uma ferramenta capaz de alterar a arquitetura de escolha de um indivíduo, previsivelmente, afim de orientá-lo para a adoção de uma atitude que visa o seu próprio bem-estar, sempre de maneira não proibitiva, conservando sua liberdade de escolha. (RICHARD, 2015)

O objetivo do presente trabalho busca demonstrar como os *Nudges* propostos a partir da análise da Economia Comportamental podem ajudar na implementação de políticas públicas, partindo disso tendo como objetivo geral estudar a teoria comportamental no âmbito das políticas públicas, especificamente na aplicabilidade dos *Nudges* e os objetivos específicos apresentar os conceitos de Economia Comportamental e de Políticas Públicas e Identificar a aplicação dos *Nudges* nas políticas públicas.

Visto deste prisma, a economia comportamental e o estudo da aplicação de *Nudges* no desenho de novas políticas fazem papel fundamental neste processo, contribuindo com ferramentas elaboradas a partir dos resultados obtidos pelas pesquisas na área, tendo um custo de aplicação consideravelmente baixo e oferecendo menores efeitos colaterais na população alvo dessas políticas, com isso fica evidente a grande importância que o desenvolvimento de pesquisas acerca da aplicabilidade da economia comportamental e sua arquitetura que prevê a adoção de uma determinada decisão, desempenham para a sociedade.

Para o desenvolvimento foi utilizado como metodologia uma revisão bibliográfica com apresentação de artigos que vem demonstrar a importância do tema e ajuda na conclusão dos objetivos citados, dos bancos de dados do *Google* acadêmico, livros e revistas dos anos mais recentes.

## 1.1 OBJETIVOS DO ESTUDO

### 1.1.1 OBJETIVO GERAL

Estudar a economia comportamental no âmbito das políticas públicas, especificamente na aplicabilidade dos *Nudges*.

### 1.1.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Apresentar os conceitos de Economia Comportamental e de Políticas Públicas
- Identificar a aplicação dos *Nudges* nas políticas públicas.

## 1.2 IMPORTÂNCIA DO ESTUDO

Com o avanço da sociedade moderna, se tornou presente, mais do que nunca, a necessidade de os governos elaborarem políticas públicas mais efetivas e que gerem resultados mais eficientes, utilizando métodos criativos e que reverberem impactos em todos os níveis da organização social. Os problemas enfrentados pelos governos são das mais diversas naturezas, desde questões como saúde e educação até problemas sociais como discriminação.

Dadas essas características, fica evidente a grande importância que o desenvolvimento de pesquisas acerca da aplicabilidade da economia comportamental e sua arquitetura que prevê a adoção de uma determinada decisão, desempenham para a sociedade, oferecendo a possibilidade de nutrir uma pauta que carece de inovação: as políticas públicas governamentais.

## 1.3 DELIMITAÇÃO DO ESTUDO

O estudo delimita-se ao estudo da economia comportamental considerando as políticas públicas, especificamente em possíveis aplicabilidades dos *Nudges*



Os dados coletados do estudo têm como base a partir do lançamento da obra de Richard Thaler e Cass Sustein: *Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness*, em 2008, até a data presente desta pesquisa.

Desta forma, buscando relatar o atual estado de desenvolvimento de ideias e em conhecimento de estudos acerca do tema como tal, para assim, contribuir com esforços que ajudem na elaboração de melhores políticas públicas, resultando em ganhos reais para a sociedade como um todo.

#### 1.4 ORGANIZAÇÃO DO TRABALHO

Este projeto encontra-se estruturado em 4 seções, seguindo uma sequência de informações que direcionam acerca de seu entendimento e propósito.

Na seção 1, apresenta-se uma introdução abordando todo retrospecto conceitual por trás do tema do trabalho, uma breve apresentação das origens, autores e desdobramentos do tema até o presente momento. Além disso, é colocado os objetivos que esperam ser alcançados com o trabalho, a importância deste tema para a comunidade científica bem como para sociedade, a delimitação espacial e local de onde o estudo foi desenvolvido e por último a metodologia de pesquisa utilizada para a formulação do trabalho.

A seção 2 trata da revisão bibliográfica, necessária para fundamentar a pesquisa, acerca de temas como a história da Economia Comportamental, Conceito de *Nudges*, políticas públicas, *Nudges* aplicados em políticas públicas em território brasileiro, além de todas as corroborações conceituais aos temas principais.

Na seção 3 é exposta a metodologia do estudo.

A seção 4, os resultados do trabalho, trata-se sobre o que, quando e para quem pode ser aproveitado os frutos desta pesquisa.

Por fim, na seção 5, as considerações finais e depois é colocado a referência que serviu de base para o desenvolvimento do trabalho.

## 2 REVISÃO DA LITERATURA

### 2.1 ECONOMIA COMPORTAMENTAL

Economia Comportamental é uma ciência-ponte que interliga a Psicologia às Ciências Econômicas. Grande parte de suas investigações estão voltadas a explorar temas de interesse da comunidade de economistas, utilizando-se para isso conhecimentos produzidos por psicólogos. Uma visão ampla da Economia Comportamental exige que sejam conhecidos os métodos e pressupostos mais comuns da área econômica, cuja aceitação ou rejeição consistem nos pilares da aliança entre Economia e Psicologia. (ALLISON, 2012).

A Economia Comportamental pode ser definida como uma disciplina que estuda as decisões e os comportamentos dos agentes econômicos a partir de um viés de racionalidade limitada, debruçado em teorias advindas do campo da Psicologia, desta forma trazendo um ambiente mais realista para as questões econômicas, uma vez que os indivíduos não dispõem de um absoluto poder cognitivo que permita tomar decisões totalmente racionais em todas as situações.

De um modo geral, a Economia Comportamental leva em consideração as questões humanas como hábitos, regras sociais, fatores emocionais, experiências e vivências pessoais, cultura de cada região e a avaliação de necessidades momentâneas de cada indivíduo, desta forma consolidando uma teoria de que as decisões por parte destes agentes são modeladas de acordo com sua circunstância, e não há padronização neste particular, desse modo a Economia Comportamental buscando compreender e mapear de forma incisiva e realista o processo decisório dos indivíduos.

A grande maioria dos estudos em Economia Comportamental se concentra em torno de “uma pequena e seleta porção da microeconomia” (Allison, 2012, p. vi), provavelmente em função de esta área ter a tradição de explicitar mais claramente as relações comportamentais e os sujeitos de interesse, diferente de trabalhos macroeconômicos que tendem a discorrer sobre relações mais genéricas e sistêmicas. Entretanto, mesmo em temas microeconômicos são comuns confusões sobre qual o sujeito em foco.

Muitas teorias foram erigidas em cima de dados empíricos agregados, como por exemplo, renda per capita ou perfil médio de consumidores e da

pressuposição de que os indivíduos se comportam de forma similar às tendências agregadas observadas (KAGEL et al., 2015, p. 71).

Em 1970, Robert H. Thaler iniciou os estudos sobre o comportamento, associando a economia tradicional às ciências sociais e à psicologia, de modo a publicar o seu livro “*Misbehaving – A construção da engenharia comportamental*” em 2019. A premissa central da teoria econômica tradicional é a de que as pessoas escolhem pela otimização dentro das suas posses, presumindo que as crenças que motivam suas escolhas sejam imparciais e baseadas em expectativas racionais.

Thaler (2019) questiona essas premissas e utiliza conhecimentos da psicologia para adequar e melhorar o comportamento nos processos decisórios. O autor não procura demonstrar a irracionalidade dos seres humanos ou negar a economia tradicional, mas se preocupa com a necessidade de introduzir aspectos psicológicos aos modelos econômicos convencionais.

Ele se refere a escritores que trataram do tema comportamental na economia, tais como o economista e psicólogo Irlandês Adam Smith, que fala sobre autocontrole em seu livro “A Teoria dos Sentimentos Morais” e Kurt Lewin, que em 1935, escreveu sobre como um mesmo objeto pode ser interpretado de formas diferentes por indivíduos diferentes. Thaler (2019) também se baseia no trabalho de Daniel Kahneman sobre as duas formas de pensar dos seres humanos.

De acordo com Kahneman (2012), os humanos possuem duas formas de pensar, pois o cérebro humano trabalha como um conjunto de dois sistemas. O sistema “Rápido” opera de maneira automática e gera padrões de ideias surpreendentemente complexos com pouco ou nenhum esforço e sem sensação de controle voluntário. O sistema “devagar” concentra a atenção nas atividades que requerem esforço mental como cálculos complexos e está frequentemente associado às experiências subjetivas, como escolher e concentrar. Por exemplo, o sistema “Rápido” calcula  $2+2$ , percebe se um objeto está longe ou perto e dirige um carro numa estrada vazia. Mas calcular  $17 \times 23$ , encontrar uma mulher de cabelo loiro na multidão e preencher imposto de renda é tarefa do sistema “Devagar”. Esses sistemas formatam a forma de pensar dos indivíduos com o lado rápido sempre podendo contribuir para a origem de vieses.

A economia comportamental está cada vez mais sendo usada para entender o funcionamento de diferentes áreas, tais como desenvolvimento de produto, gestão de operações (CROSON *et al.*, 2013), e finanças comportamentais (HIRSHLEIFER, 2015). Esse último campo de conhecimento, por exemplo, se baseia na economia comportamental para explicar por que muita gente vende as ações lucrativas, mas segura as em queda, e faz compras supérfluas mesmo que isso signifique se endividar.

O conjunto de temas e teorias econômicas costuma ser didaticamente dividida em dois grandes aglomerados, Microeconomia e Macroeconomia, apesar de não haver consenso sobre o conteúdo próprio de cada um e muitos economistas sentirem que esta divisão é infeliz e arbitrária (Allison, 2012, p. vi).

A linha divisória geralmente é traçada a partir da ‘escala’ (leia-se número de sujeitos), o que tende a determinar preferências por alguns tópicos. A Microeconomia aborda os fenômenos e mecanismos econômicos do ponto de vista das chamadas “unidades econômicas individuais”, ou seja, pessoas nos momentos em que exercem papéis sociais como trabalhadores, consumidores, investidores, proprietários de empresas ou de terras (PINDYCK; RUBINFELD, 2005).

Uma “unidade econômica individual” pode também abranger instituições maiores, tratadas como se fosse um único agente/sujeito. Um objetivo comum é explicar como e porque estas “unidades” tomam decisões econômicas (PINDYCK; RUBINFELD, 2005)

## 2.2 A VELHA ECONOMIA COMPORTAMENTAL

Historiadores do pensamento econômico mencionam que a Economia Comportamental tem sua origem datada entre os anos de 1950 e 1960 (CASTRO, 2014).

A velha Economia Comportamental teve o início de sua história nos Estados Unidos da América e no Reino Unido, com destaque para os autores Herbert Simon, da Universidade de Carnegie-Mellon, e George Katona, da Universidade de Michigan.

Segundo Sent (2004) os autores destacados como parte da velha Economia Comportamental partilhavam de uma insatisfação com a economia

ortodoxa e uma vontade de desenvolver novas pesquisas fundamentadas a partir de abordagens da psicologia, e de elaborar leis empíricas que descrevessem com maior precisão o comportamento humano. Simon dedicava-se aos estudos do comportamento analisando a satisfação do ser humano, a racionalidade limitada e simulações a partir de análises de modelos computacionais, junto com Richard Nelson e James March.

O grupo de pesquisadores junto a Katona estava interessado nas pesquisas voltadas para o comportamento do consumidor e questões macroeconômicas (SENT, 2004).

Um dos autores pioneiros da Economia Comportamental é George Katona, como destacado anteriormente. Ele iniciou os seus trabalhos na área por volta de 1946, com sua pesquisa sobre o comportamento do consumidor, no mercado norte americano. Anteriormente, no ano de 1923, obteve o título de PhD em psicologia experimental na Alemanha, com o estudo da hiperinflação.

Angner e Loewenstein (2006) destacam a contribuição do autor para a área com a publicação do seu livro em 1951 com o título *Análise psicológica do comportamento econômico*, no qual é apresentada a ideia de que os processos econômicos decorrem do comportamento humano.

No seu primeiro trabalho Katona apresenta variáveis essenciais da análise psicológica, com as quais se pode fazer descrição e compreensão do comportamento econômico. O que caso contrário, poderia tornar incompletas as pesquisas, e as 16 previsões de comportamento futuro poderiam ficar incorretas (ANGNER; LOEWENSTEIN, 2006). “Motivações, atitudes, expectativas dos consumidores e de pessoas de negócio têm um papel significativo na determinação de onde gastar, guardar ou investir, indicadas como variáveis participantes.

E a psicologia moderna fornece ferramentas e métodos para investigar o comportamento econômico.” (KATONA, 19752 apud ANGNER; LOEWENSTEIN, 2006, p.23). O segundo autor destacado como pioneiro da área foi o Herbert Simon, ganhador do prêmio Nobel de economia em 1978. Além dos estudos nas áreas de ciências econômicas e políticas, seus conhecimentos iam até a ciência da computação, o que permitia que fizesse analogias entre o computador e a mente humana (CASTRO, 2014).

Na área da Economia Comportamental, a pesquisa de Simon tinha como ambição descobrir quais os processos reais que os agentes econômicos usavam para a tomada de decisão. O autor fez uso de fundamentos comportamentais para uma teoria de decisão, algo novo em relação ao conceito de maximização de utilidade, uso pelos autores tradicionais (SBICCA, 2014).

Como descrevem os autores Angner e Loewenstein (2006), o trabalho de Simon com a teoria da racionalidade limitada é uma forma ambiciosa de tentar capturar o real processo da tomada de decisão do agente e aprender o cerne dessa decisão. Simon atribuiu à racionalidade limitada toda a gama de limitações do conhecimento humano que impede os agentes de se comportarem de modo que não se aproximassem das previsões de comportamento da teoria clássica e neoclássica.

Simon sabia que a teoria da escolha neoclássica não descreve corretamente a maneira individual de escolha. Os agentes são limitados a obter e processar todas as informações para a tomada de decisão, conforme o sistema complexo de incertezas e mudanças a longo prazo em que estão inseridos. (MELO; FUCIDJI, 2016).

A fundamental crítica aos neoclássicos se dá ao fato de se equivocarem ao não considerar variáveis como motivações, atitudes e expectativas, e ao supor que o ser humano se comporta mecanicamente. Em seguimento, os economistas do *mainstream* trabalhavam com funções de utilidade e os economistas da velha Economia Comportamental buscaram descobrir teorias que pudessem descrever o comportamento de forma mais correta e acurada possível.

Onde a economia neoclássica fazia as suposições a respeito do comportamento pressuposto do agente econômico e da função de utilidade, os autores da Economia Comportamental buscavam evidências empíricas a partir de experimentos. (ANGNER; LOEWENSTEIN, 2006; SENT, 2004).

### 2.3 A NOVA ECONOMIA COMPORTAMENTAL

Angner e Loewenstein (2006) apontam que a nova fase da área da Economia Comportamental emergiu por volta da década de 1970, com o novo ramo da psicologia denominado de pesquisa da decisão comportamental, com a sigla de BDR, *behavioral decision research*, em inglês.

Os autores abordam que essa nova área descrita apresentou uma revolução cognitiva, pois houve avanços no campo de análise comportamental da decisão, onde foi possível identificar erros sistemáticos que ocorriam no processo de decisão. (RAMIRO; FERNANDEZ, 2017).

A capacidade limitada de processar informações na memória é usada para explicar muitos dos desvios do desempenho ótimo e racional. Essa foi a maior descoberta da área sobre o comportamento humano, os agentes econômicos mesmo com perfis diferentes em situações diversas utilizam de conjuntos cognitivos (heurísticas e vieses) para tomar suas decisões, o que os levam a erros sistemáticos previsíveis. Tais limitações em nossos pensamentos nos fazem tomar decisões longe do ideal.

Os trabalhos de Amos Tversky e Daniel Kahneman trouxeram mais atenção dos economistas para a pesquisa da decisão comportamental, com a abordagem das heurísticas e vieses cognitivos, e com a teoria do prospecto. (ANGNER; LOEWENSTEIN 2006).

Segundo Sent (2004), Kahneman e Tversky usaram os estudos da psicologia para demonstrar como o processo de decisão dos agentes pode se afastar do que é 3 Tversky obteve seu Ph.D. em psicologia da Universidade de Michigan em 1964. Não teve o seu prêmio póstumo reconhecido pelos trabalhos desenvolvido junto a Kahneman em virtude das regras da premiação (GARCIA-MARQUES; FERREIRA, 2014).

Sent explica a teoria como uma forma descritiva de tomada de decisão sobre riscos, que evidencia o quanto o viés de status quo (inércia) e os pontos de referências influenciam os gostos e escolhas. A outra abordagem sobre os aspectos de capacidade de processamento de informação e juntamente ligado a decisão relaciona-se com as heurísticas.

Sbicca (2014) explica as heurísticas como sendo artifícios cognitivos com os quais as pessoas fazem uso de regras simples, e que resultam em vieses. As heurísticas têm o objetivo de reduzir a complexidade das decisões, e tais decisões são baseadas em fatos e processos que não são conhecidos com certeza.

Apesar de serem úteis muitas vezes levam a erros graves e sistemáticos. Como descrito em Tocchetto e Porto (2011) o nosso cérebro possui uma capacidade limitada de processamento para todas as decisões, e por conta disso, desenvolveu atalhos que os pesquisadores denominam de heurísticas.

Mas nem sempre esse artifício usado pelo nosso cérebro funciona, e vimos a cometer erros denominados de vieses.

O ponto central acerca dessa teoria é que os erros são de natureza sistemática, o que possibilita uma previsão de falha e possibilidade de minimização dos equívocos. Avançando sobre as contribuições de Kahneman para a área, sua pesquisa sobre o comportamento do ser humano no processo de julgamento, descreve a mente humana funcionando sob dois sistemas diferentes.

Sobre essa forma de funcionamento, Kahneman descreve que o primeiro sistema funciona de forma mais automática e rápida, sem controle voluntário ou esforço. Associadas ao sistema 1 estão atividades como: dirigir um carro, detectar a distância de um objeto ou reagir de forma aversiva para uma foto horrível.

O segundo sistema, é direcionado para atividades mentais que requerem mais atenção, incluindo cálculos complexos, manobrar um carro ao estacionar, preencher algum formulário. Em grande parte das vezes achamos que o principal sistema que rege nossas escolhas é o sistema 2, mas segundo o autor é o sistema 1 que transmite as impressões e sensações que geram as escolhas do sistema 2 (KAHNEMAN, 2012).

Sent (2004) destaca o grande avanço que esse ramo da economia teve nos anos 1980 com a crescente institucionalização da Economia Comportamental, com criação de grupos voltados aos estudos da área, jornais dedicados ao tema e inúmeras publicações de outros autores. Richard Thaler teve suas primeiras publicações por volta dessa mesma época.

O ganhador do prêmio Nobel de economia de 2017 Richard Thaler começou o seu trabalho na área observando como as pessoas a sua volta tomavam suas decisões na vida real, ainda como estudante, e notou o quanto tais comportamentos estavam distantes do esperado pelas teorias do *mainstream*, o que ele chamou de anomalias. Ao conhecer os trabalhos de *Fischhoff*, *Slovic*, *Tversky* e Kahneman, Thaler obteve explicações para as observações que havia feito acerca do comportamento divergente da economia tradicional. Sua primeira contribuição para a área foi em 1980 com o artigo *Toward a Positive Theory of Consumer*, onde destacou que as teorias tradicionais levavam as previsões dos economistas a erros quando tratavam das escolhas dos consumidores. O autor desenvolveu o modelo de comportamento do consumidor usando a psicologia cognitiva e a microeconomia.



Em 1992 foi responsável pela seção de nome Anomalias do *Journal of Economic Perspective*, o que colaborou para que a área da Economia Comportamental fosse mais aceita entre os economistas do *mainstream* (ANGNER; LOEWENSTEIN 2006). Almeida (2017) ordena as contribuições de Thaler em quatro áreas, contribuições que, segundo o autor, possivelmente influenciaram a Academia do Prêmio Nobel na decisão de premiar Thaler.

Segundo ano de 2017, as áreas de contribuição de Thaler estão relacionadas a:

a) Finanças comportamentais: pesquisa sobre o comportamento de investidores da bolsa de valores de Nova York que reagem de forma exagerada a notícias, ocasionando o que na literatura chama-se de comportamento de manada na compra e venda de ações;

b) Contabilidade Mental: a forma como as pessoas organizam o orçamento pessoal a ponto de dividir os gastos em espécies de balanços contábeis para diferentes gastos, e com propensões a consumir não idênticas entre os balaços e as rendas entre eles sendo intransferíveis;

c) Valor da vida: a pesquisa sobre o cálculo de remuneração a mais no salário dividido pelo percentual de risco que o trabalhador estaria sujeito, tendo influência na avaliação de políticas públicas;

d) O efeito dotação: as pessoas atribuem mais valor a objetos quando passam a serem donas, do que quando são de outra pessoa. Essa última linha de pesquisa se assemelha ao trabalho de Kahneman e Tversky de aversão à perda.

### 3 NUDGE EM POLÍTICAS PÚBLICAS

De acordo com Thaler e Sunstein (2009), o uso do paternalismo libertário na esfera estatal tem um valor maior por proporcionar medidas que melhoram as condições da população ao direcioná-la a opções que têm um impacto positivo socialmente a um custo baixo. Nesta seção será abordada a aplicação do *nudge* em políticas públicas, assim como, os tipos de *nudges* que podem ser utilizados nas ações públicas. Por fim, exemplos de aplicações de *nudges* com base em alguns casos que tiveram sucesso em sua implementação.

#### 3.1 NOÇÕES GERAIS: POLÍTICAS PÚBLICAS

Souza (2006) afirma que o estudo no campo de políticas públicas é formulado a partir de teorias de áreas como: sociologia, ciência política e economia. Por ter uma interação com outros campos da atuação do Estado, na economia e na sociedade, as políticas públicas acabam atraindo a contribuição em avanços de outras disciplinas, tais como: ciências sociais, antropologia, planejamento e gestão.

Segundo Meneguín e Avila (2015), entende-se por políticas públicas ações de governo, no nível federal, estatal e municipal, que suprem uma necessidade da sociedade previamente identificada e adicionada na agenda pública, e que se remete, por responsabilidade, à ação governamental para atendê-la. Elas são compostas por etapas que envolvem a formulação, a execução e a avaliação. Por terem um impacto na realidade socioeconômica da população, as ações governamentais devem ser planejadas e eficientes. As políticas públicas devem ser formuladas de maneira que gerem incentivos corretos às pessoas para que o objetivo da ação seja atingido. Dessa forma, fazendo uso dos avanços do ramo da Economia Comportamental, os agentes públicos que realizam a gestão de políticas públicas, podem gerar um Estado mais eficiente.

#### 3.2 O NUDGE COMO MECANISMO DAS POLÍTICAS PÚBLICAS

A organização de políticas públicas com base na Economia Comportamental tem como exemplo o grupo *Behavioural Insights Team* com

origem no governo do Reino Unido. O BIT, ou *Nudge Unit*, como o grupo também é conhecido, atualmente é uma empresa com fins sociais que tem atuação global com projetos e pesquisas relacionados a desenvolver soluções simples para os principais problemas políticos, em países como Estados Unidos, Austrália, Canadá, França e Arábia Saudita. (MENEGUIN; AVILA, 2015).

Como demonstra a Economia Comportamental, através dos resultados de experimentos, os agentes econômicos tendem a cometer erros sistemáticos por meio do uso de heurísticas.

Dessa forma, para corrigir algumas falhas e vieses e com o objetivo de atingirem o bem-estar social, os formuladores de políticas públicas têm como ferramenta o *nudge*. Sob o pressuposto do paternalismo libertário, direcionam-se os indivíduos para a melhor escolha, preservando a liberdade de decisão, sem gerar uma ação governamental coerciva. (THALER; SUNSTEIN, 2009; CAMPOS FILHO; PAIVA, 2017).

Ramiro e Fernandez (2017) observam que cabe a atuação de *nudge*, por meio de ação estatal, em situações em que os erros sistemáticos irão acontecer e não será possível a identificação por parte dos agentes econômicos. Os avanços no campo da Economia Comportamental permitem a revolução na execução de políticas pública, desde a incorporação de pressupostos da psicologia junto à economia, a métodos de avaliação de experimentos.

Seguindo a linha de desenvolvimento da área, a mudança do padrão de sociedade resulta em indivíduos mais conectados a redes de dados, tornando-se possível o armazenamento de bases de dados úteis para pesquisas e ações futuras. Para tornar as demandas da sociedade mais latentes aos governantes, podem ser utilizadas pesquisas sobre as preferências dos cidadãos, coletando-se opiniões sobre ações a serem realizadas, e usando-se tais informações para a execução de políticas públicas mais assertivas.

O governo pode utilizar os mecanismos de comunicação e as descobertas da Economia Comportamental para fornecer a orientação simples, segura e precisa aos indivíduos diretamente afetados por suas medidas. (CHATER, 2015).

Um fato que veio a destacar a importância do uso da Economia Comportamental nas diretrizes governamentais foi a publicação de um conjunto de normas por parte do ex-presidente dos Estados Unidos, Barack Obama, na

qual foram reconhecidos os avanços da área na obtenção de melhores resultados na realização de políticas públicas no ano de 2015. (MENEQUIN; AVILA, 2015).

Conforme Horta (2017) as normas foram institucionalizadas após os resultados dos trabalhos do grupo de ciências sociais e comportamentais (*Social and Behavioral Sciences Team*) criado em 2014 junto ao gabinete de políticas de ciências e tecnologia da Casa Branca.

As pessoas apresentam maiores necessidades de um *nudge* em situações que requerem decisões difíceis, situações pouco frequentes, quando não possuem *feedbacks* imediatos quanto às opções de escolhas, quando os aspectos da situação não são fáceis de serem compreendidos, ou em casos de processo de longo prazo. As decisões dos agentes são profundamente influenciadas pelo contexto em que são tomadas, por isso o *nudge* traria benefícios ao ajudar o agente a escolher algo que é mais compatível com as suas vontades declaradas, como por exemplo: alimentar-se bem, poupar no futuro, e cuidar do meio ambiente. (THALER; SUNSTEIN, 2009)

Sunstein (2014) afirma que os governos empregam *nudges* na forma de alertas, informações, como no caso dos avisos em maços de cigarros e dos alertas do uso consciente de energia elétrica. Dessa forma, o *nudge* é usado para facilitar a vida e a deixar mais segura, formulados de maneira a preservar a liberdade de escolha dos indivíduos. Todo *nudge* deve ser transparente e não coercivo, de forma a não se caracterizar como uma imposição, manipulação ou proibição. Baseadas em testes empíricos e em testes controlados, as iniciativas governamentais se constituem por meio de evidências, jamais por intuições.

Sunstein (2014) destaca os dez principais e mais importantes *nudges* utilizados nas formulações de políticas públicas:

a) Regras Padrão (default): inscrição automática em programas como previdência e plano de saúde, e a opção de imprimir nos dois lados da folha. Tais opções padrões por estarem presentes em situações inevitáveis servem como exemplo de aplicação de *nudge*. O agente econômico tem a tendência a aceitar a opção padrão, e quando definida com um objetivo de bem-estar para o indivíduo ou para a sociedade é considerado um dos *nudges* mais eficaz;

b) Simplificação: utilizado como mecanismo para ajuste de ações já em prática como preenchimento de formulários e regulações. Tem o objetivo de não

gerar confusão nos agentes, e assim aumentar o número de participações em programas de benefícios;

c) Uso de normas sociais: funciona como mecanismo de aviso, informando-se os agentes de como a maioria da população se comporta em determinada situação. Por exemplo, informações sobre o consumo médio de energia, ou o número de pessoas que pagam seus impostos;

d) Facilidade e conveniência: tornar mais visíveis opções que trarão qualidade de vida ao agente, reduzindo-se as barreiras. Como exemplo: deixar opções de alimentos mais saudáveis em fácil acesso;

e) Divulgação: informar dados a fim de estimular o consumo consciente no comportamento das pessoas, como por exemplo, informar os custos ao se consumir muita energia. Esse tipo de *nudge* gera simplicidade, transparência, e possivelmente mudanças de hábitos;

f) Alertas: uso de informativos em embalagens, mensagens com letras em destaques, a fim de chamar a atenção dos agentes e reverter o otimismo irreal;

g) Compromisso prévio: o *nudge* é aplicado por meio do comprometimento antecipado do agente com uma ação futura. Muitas vezes essas ações correspondem a objetivos previamente declarados;

h) Lembretes: informar as pessoas com o objetivo de não ocorrerem esquecimentos, situação de inércia ou procrastinação. O momento da ação do *nudge* tem relação com a sua efetividade, e é preciso assegurar que a ação pode ser tomada assim que o lembrete é recebido;

i) Evocar intenção: por meio de questionamento é reforçada a ação do agente em determinada atividade;

j) Informar consequências passadas: o objetivo é o de mudar o comportamento do agente por meio de informações de ações passadas que tiveram um impacto sobre o seu bem-estar econômico ou social.

#### 4. MÉTODO

O método consiste em uma revisão da literatura e de uma revisão sistemática da literatura baseada no texto completo com o principal objetivo de estudar a teoria comportamental no âmbito das políticas públicas, especificamente na aplicabilidade dos *Nudges*. Na revisão da literatura foram consultados 25 artigos, e na revisão sistemática foram encontrados 18 artigos no banco de dados e utilizados 6.

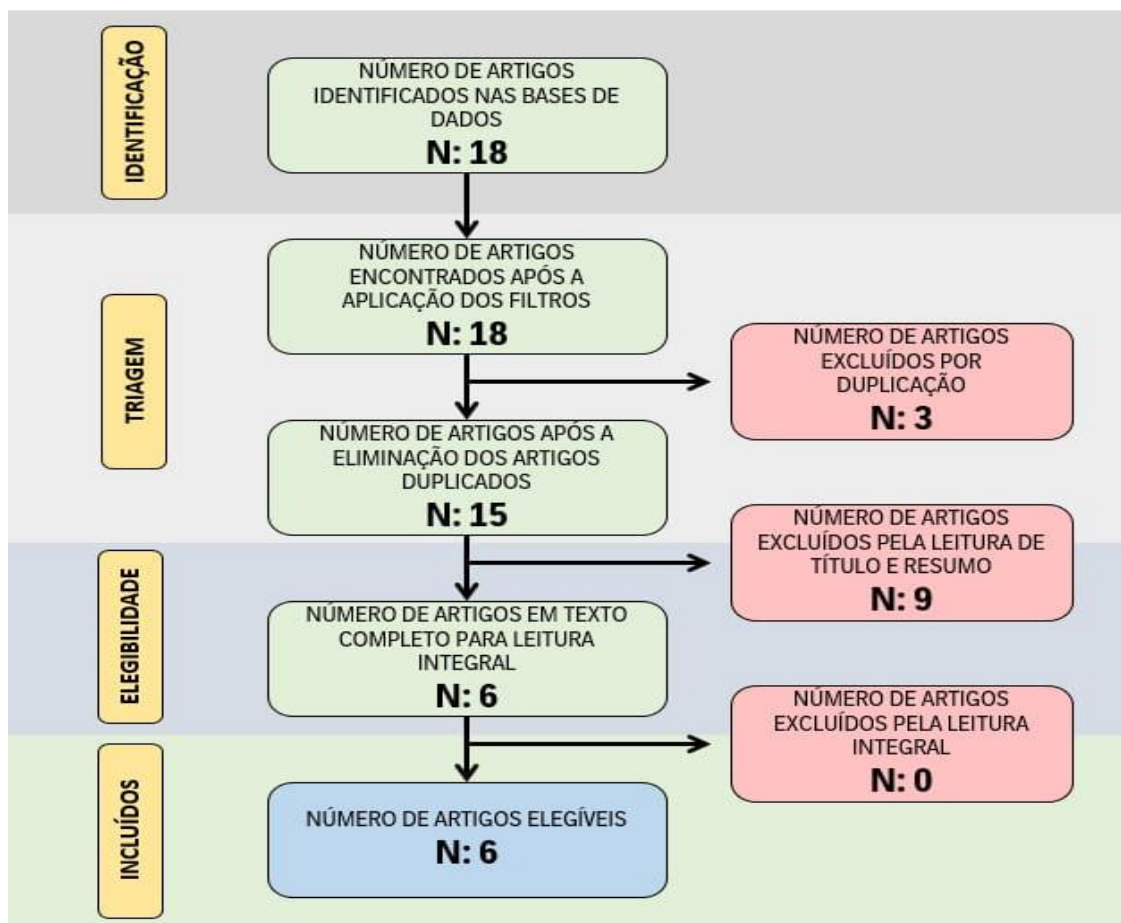
Na revisão sistemática procedeu-se a várias etapas de pesquisa: i) formulação da questão de investigação; ii) delimitação dos critérios de elegibilidade; iii) pesquisa nas fontes selecionadas; iv) análise dos estudos relevantes; v) compilação das características dos estudos selecionados; vi) avaliação da qualidade metodológica dos artigos incluídos na revisão e confrontação dos seus resultados.

Seguem artigos encontrados na *web of Science* – periódicos da capes, utilizou a busca com as palavras “*economia comportamental and políticas públicas*”, selecionado o período de 2017-2022, artigos analisados por pares, de acesso gratuito (*open and free*). Em 22 de setembro de 2022 foram encontrados 18 artigos, 6 selecionados 12 excluídos devido não haver compatibilidade com o tema proposto.

A pesquisa foi realizada nos bancos de dados da *scielo* e *Google* acadêmico com a palavra-chave “*economia comportamental and políticas públicas*”, os resultados das pesquisas foram submetidos a um processo de filtragem e seleção que decorreu em duas fases, tal como recomendado pela literatura: na primeira, selecionaram-se os artigos pertinentes através da leitura do título e resumo; numa segunda fase, estes artigos foram lidos na íntegra, de modo a garantir a sua adequabilidade em relação aos critérios e objetivos estabelecidos,

Foi realizado um processo de filtragem da evidência científica pesquisada nos últimos cinco anos, separados em identificação, triagem, elegibilidade e número de artigos incluídos, conforme demonstrado na figura 1.

Figura1: Processodefiltragemdaevidênciacientíficapesquisadanosúltimoscincoanos



A seguir apresentam-se os resultados da revisão sistemática.

## 5 RESULTADOS

Os resultados da revisão sistemática contaram com 6 (seis) trabalhos publicados nas bases consultadas portal capes e *scielo*, no período de 2017 a outubro de 2022.

O quadro 1 apresenta uma breve descrição dos objetivos e conclusões dos artigos elegíveis ao presente estudo, extraídos da base *scielo* e portal capes em 2022.

Quadro 1 – Autores, países, objetivos e conclusões dos artigos estudados.

Autores (ano)	País	Objetivos do estudo	Conclusões do estudo
Berzotti, Rafael (2018)	Brasil	Preencher uma lacuna na literatura jurídica brasileira referente a economia comportamental.	Concluiu recomendando a realização de experimentos de Economia Comportamental no Brasil, país em que boa parte da população é carente e no qual existem pressões constantes por intervenções regulatórias eficazes e que dêem retorno em termos de custo-benefício.
Monroy C, Daniel A (2017)	Colômbia	Apresentar com uma breve reflexão sobre a ética e o uso de nudges pelos designers citados.	Uma das conclusões implícitas do presente trabalho é que, por um lado, há uma tendência de as pessoas agirem de forma anormal, por exemplo, mantendo o <i>status quo</i> , uma de cujas manifestações é a tendência a aceitar impensadamente opções "default" sem importar o conteúdo substancial da opção. Por outro lado, <i>tal conteúdo</i> (p. deve ser a opção "default", então o pano de fundo "ético e moral" que surge do uso de nudges torna-se evidente pelas empresas, mas sobretudo quando se trata de governo, regulação e políticas públicas por ele elaboradas.



<p>Ana Luize Correa, Maria Clara F. Dalla Costa Ames, Marcello Beckert Zappellini (2022)</p>	<p>Estados Unidos</p>	<p>O objetivo deste estudo é discutir os <i>nudges</i> no contexto pandêmico do SARS-CoV-2, retomando algumas reflexões sobre a ética e revisando-as sob o novo cenário imposto pela pandemia.</p>	<p>Este artigo trouxe de volta algumas discussões sobre ética nas políticas de nudge, revisando-as no novo cenário imposto pela COVID-19. A primeira parte do artigo traz um embasamento teórico sobre os nudges, e na segunda parte, optamos por uma revisão narrativa para buscar os estudos mais recentes sobre os nudges no contexto da pandemia de COVID-19. A estratégia de tendência da operação do nudge era enviar mensagens de nudge para mudar o comportamento, e o objetivo da tendência (o objetivo dos nudges) era aumentar o compromisso com as políticas, seguido pelos objetivos de evitar notícias falsas, promover a higiene das mãos e manter o distanciamento social. Nossos achados indicam que, apesar de algumas desvantagens e resultados não desejados em sua implementação, os nudges podem ser uma ação necessária e sua teoria não deve ser descartada como uma alternativa para instrumentos de política de baixo custo e implementação rápida.</p>
<p>Thomas Ramiro, Ramon Garcia Fernandez (2017)</p>	<p>Brasil</p>	<p>Este artigo tem como objetivo abordar e problematizar o paternalismo libertário nos termos de suas características e exemplos recorrentes. Esta visão política, aparentemente contraditória, pois alia aspectos do paternalismo sem limitar a Liberdade do indivíduo, surgiu, por sua vez, de acordo com os estudos dos chamados nudges e da arquitetura de escolha, traçados no âmbito da economia comportamental.</p>	<p>Comprova-se isso através dos exemplos trazidos nesse trabalho, relativos à doação de órgãos e o programa “<i>SaveMoreTomorrow</i>”, entre outros, que são exemplos típicos e célebres dos estudos e estudiosos da área, mas que podem ser facilmente criticados pelo seu caráter de “emergencial” e “pequeno”. Ao passo em que os nudges se figuram, como Thaler e Sunstein (2008) indicam, como de pequeno custo e grandes resultados, esta afirmativa pode, à priori, não se comprovar, uma vez que há diversas</p>

			críticas conforme o alcance dessas políticas, além do fato de não corresponderem, como citado, a políticas públicas que atendem os interesses de uma ampla parcela de indivíduos que residem em Estados que não possuem o determinado amparo.
Ramis, Jacqueline Elhage (2012)	Brasil	A redução do uso de automóveis em grandes cidades envolve mudanças de caráter comportamental individual e coletivo, além de transformações na infraestrutura urbana existente.	A análise de estudos internacionais que sobre a redução do uso carro apontou que a oferta de transporte coletivo de boa qualidade aliada a políticas públicas para atração de novos usuários deve ser um trabalho contínuo e constante. Tais mudanças podem trazer vantagens como melhores condições de traslado, economia de combustível, diminuição das emissões de gases na atmosfera, menos congestionamentos nas ruas, diminuição do ruído urbano e, não menos importante, a apropriação efetiva do espaço público pelo pedestre.
Ricardo Caçapietra (2012)	Portugal	O objetivo deste artigo é verificar as possíveis contribuições da Economia Comportamental para as Políticas Públicas de Consumo	A Economia Comportamental ainda é um campo de pesquisa em franca expansão. No entanto, em grande parte do mundo desenvolvido já é considerada uma realidade. Essa situação está amparada no fato de que a construção teórica dessa corrente de pensamento é feita a partir de experimentos de campo realizados em ambiente real. Assim, da mesma forma que muitas empresas, por intermédio do <i>marketing</i> , utilizam incentivos para influenciar o consumidor a fazer determinadas escolhas, o setor público pode utilizar os <i>Nudges</i> para desenvolver políticas de consumo mais efetivas e geralmente com custo baixo, quando comparadas com as formas tradicionais de intervenção estatal.

Fonte: Elaborado pelo autor a partir dos dados da pesquisa.

Foram encontrados três estudos publicados no Brasil, um na Colômbia, um nos Estados Unidos e um em Portugal.

Dos estudos brasileiros, a publicação de 2017 chama a atenção para os estudos dos chamados *nudges* e da arquitetura de escolha, traçados no âmbito da economia comportamental.

Em uma lógica de país desenvolvido, os *nudges* podem corresponder a situações de maiores alcances, como regulação, proteção ao consumidor, questões ambientais, produção de lixo e consumo de energia, que até chegam a serem demandas de indivíduos situados dentro de países subdesenvolvidos e em desenvolvimento, porém, deve-se pensar que há muitas áreas carentes que necessitam de passos mais urgentes.

Para esses fins, se faz necessário que se aumente os estudos sobre a área da economia comportamental pelos países menos privilegiados, buscando atingir seus interesses, assim como ressaltar a importância de iniciativas que já vislumbram combinar desenvolvimento e economia comportamental.

Já o estudo brasileiro publicado em 2018, mostra preocupação com o suporte jurídico referente à economia comportamental, a abordagem interdisciplinar das ciências comportamentais permite uma melhor compreensão do comportamento humano. Nesse sentido, a incorporação de fatores comportamentais na formulação de políticas públicas demonstra consistência na obtenção de melhores resultados por meio de intervenções de baixo custo.

De forma geral, as intervenções baseadas em evidências de estudos randomizados controlados podem apresentar resultados modestos em termos percentuais, mas que ao serem escalados representam uma maior expressividade em termos absolutos.

Quanto ao estudo colombiano, publicado em 2017, preocupa com as questões éticas, no sentido "ético e moral" que surge do uso de *nudges* torna-se evidente pelas empresas, mas, sobretudo quando se trata de governo, regulação e políticas públicas por ele elaboradas.

O estudo colombiano, ao tratar das políticas públicas e economia comportamental, aponta para a prevalência da anomalia cognitiva denominada "viés do status quo" na tomada de decisão. Neste particular, pode-se dizer que se um *nudge* é, por definição, medida que altera premeditadamente a chamada

“arquitetura de decisão” para “empurrar” as pessoas em uma determinada direção. Que é previsível, mas sem proibir ou ordenar qualquer opção em particular, então, pode-se afirmar que, em geral, o *nudges* podem assumir inúmeras formas e, de fato, têm uma natureza onipresente, e isso mesmo quando as pessoas não são dotadas os cientes de sua existência.

É isso que queremos dizer com que embora as pessoas se vejam como defender de forma autônoma e normativa a liberdade e a não ingerência exógena em sua tomada de decisão individual, em múltiplos contextos, os empurrões os levam a tomar decisões de forma “inconsciente”. Portanto, não é uma questão menor perguntar se, na presença de um empurrãozinho, as pessoas podem se considerar “genuinamente” livres decidir, ou se, pelo contrário, essas medidas nada mais são do que ingerências “astutas” e “camufladas” na tomada de decisões, que portanto, devem gerar um mínimo de suspeita ética e moral.

O estudo americano publicado recentemente em 2022, busca discutir os *nudges* no contexto pandêmico do SARS-CoV-2, retomando algumas reflexões sobre a ética nas políticas e uso de *nudges* e revisando-as sob o novo cenário imposto pela pandemia. O estudo contribui com estudos recentes sobre os nudges em seu referencial teórico. Os autores consideram que a estratégia de tendência da operação do *nudge* era enviar mensagens de *nudge* para mudar o comportamento, e o objetivo da tendência (o objetivo dos *nudges*) era aumentar o compromisso com as políticas, seguido pelos objetivos de evitar notícias falsas, promover a higiene das mãos e manter o distanciamento social.

O estudo de Portugal de 2012, em outras palavras, diz que esta intervenção suave no âmbito da economia comportamental, através dos *Nudges*, será fundamental não apenas para o consumidor, por exemplo, através de campanhas educacionais que fomentem o consumo responsável, o controle efetivo da publicidade ilícita, o combate ao assédio de consumo e ao superendividamento, mas também para o empresário, através do fortalecimento do valor identitário de sua marca (*branding*) perante outros consumidores, sobretudo num ambiente altamente competitivo em que a experiência de atendimento e o respeito às boas práticas ambientais, trabalhistas e de mercado, exercem cada vez mais influência na escolha final do consumidor.

Apesar de nos resultados dos estudos, os autores encontrarem várias desvantagens no uso de *nugde* e resultados não desejados na implementação,

eles entendem que os *nudges* podem ser uma ação necessária e sua teoria não deve ser descartada como uma alternativa para instrumentos de política de baixo custo e implementação rápida.

## **6. CONSIDERAÇÕES FINAIS**

Com o objetivo de estudar sobre a teoria economia comportamental no âmbito das políticas públicas, especificamente na aplicabilidade dos *Nudges*, considera-se que na iniciativa privada, muito desses conceitos são apropriados pelas grandes empresas que buscam influenciar o comportamento dos consumidores com objetivos que nem sempre envolvem ampliação do bem-estar social, e sim, a priori, a maximização do lucro a partir de estímulos para que a realização do consumo ocorra no presente.

Nesse sentido, a apropriação dessa abordagem pelos formuladores de políticas públicas com a intenção de atingir resultados socialmente desejáveis que implicassem no aumento de bem-estar é justificada e útil, justamente por ser uma abordagem de pesquisa econômica que explora uma compreensão completa dos indivíduos e suas escolhas, tendo em vista o processo de tomada de decisão.

Quanto aos conceitos de Economia Comportamental e Políticas Públicas, a literatura mostrou a partir de estudos randomizados controlados permite a observação de evidências e a mensuração de impactos. Esta abordagem experimental, que se faz presente na economia comportamental, recai em recomendações concretas de como melhorar a formulação e execução de políticas públicas.

Portanto, a incorporação da economia comportamental na formulação de políticas públicas engloba, intrinsecamente, outro grande avanço: a realização de testes e monitoramento das políticas públicas, que permite o aprimoramento contínuo de intervenções socialmente desejáveis. A existência de contextos sociais marcados por variações linguísticas, culturais e institucionais reforça a importância dessa prática, que deve ser global, de modo que os países compartilhem suas experiências e façam parte de um processo contínuo de aprendizagem.

Para Identificar a aplicação dos *Nudges* nas políticas públicas, a revisão sistemática nas bases de dados do portal capes e *scielo*, de acordo com os estudos encontrados, de quatro países Colômbia, Estados Unidos Portugal e Brasil.

No Brasil, os estudos mostraram preocupação com os *nudges* e da arquitetura de escolha, traçados no âmbito da economia comportamental. E, com o suporte jurídico referente à economia comportamental.

Na Colômbia, O artigo encontrado preocupa-se com as questões éticas, no sentido "ético e moral" que surge do uso de *nudges*, principalmente na regulação e políticas públicas governamentais.

Em Portugal, o artigo trata de verificar as possíveis contribuições da Economia Comportamental para as Políticas Públicas de Consumo.

Conforme a elaboração do trabalho foi demonstrado a importância de estudos futuros para uma melhora do tema proposto, assim reafirmando sua relevância atualmente, com isso podemos concluir os objetivos que foram levantados durante o processo de elaboração.

## 7 REFERÊNCIAS

ANGNER, Erik; LOEWENSTEIN, George. **Behavioral Economics**. In: MÄKI, Uskali (ed.). Handbook of the Philosophy of Science: Philosophy of Economics. Amsterdam: Elsevier, 2012. p. 641-690. Disponível em: [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=957148](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=957148). Acesso em: 1 set. 2019

AVILA, Flávia; BIANCHI, Ana M. (org.) **Guia de Economia Comportamental e Experimental**. São Paulo, 2015. Disponível em: <http://www.economiacomportamental.org/guia-economia-comportamental.pdf>. Acesso em 10 set. 2019.

CAMPOS FILHO, Antônio C.; PAIVA, Luís H. **Insights comportamentais e políticas de superação da pobreza**. International Policy Center For Inclusive Growth, Brasília, n. 60, p.1-6, 8 nov. 2017. Disponível em: <https://ipcig.org/pt-br/publication/28321>. Acesso em: 30 set. 2019.

CASTRO, Alex R. **Economia comportamental: caracterização e comentários críticos**. 2014. 132 f. Tese (Mestrado)- Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 2014. Disponível em: [https://www.academia.edu/7465321/Economia\\_comportamental\\_caracteriza%C3%A7%C3%A3o\\_e\\_coment%C3%A1rios\\_cr%C3%ADticos](https://www.academia.edu/7465321/Economia_comportamental_caracteriza%C3%A7%C3%A3o_e_coment%C3%A1rios_cr%C3%ADticos). Acesso em: 21 ago. 2019.

CHATER, Nick. **A revolução da ciência comportamental nas políticas públicas e em sua implementação**. In: ÁVILA, Flávia; BIANCHI, Ana Maria (org.). Guia de Economia Comportamental e Experimental. São Paulo: Economiacomportamental.org, 2015. p.116-128. Disponível em: . Acesso em: 29 out. 2019.

COLEMAN, Stephen. **The Minnesota income tax compliance experiment executive summary**. [s.l.]: Minnesota Department Of Revenue, 1996. 67 p. Disponível em: <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/4827/>. Acesso em: 28 out. 2019.

GARCIA-MARQUES, Leonel; FERREIRA, Mário A. B.. Daniel Kahneman: a economia mental e o Nobel da Economia. Psicologia, [s.l.], v. 17, n. 2, p.475-483, 4 fev. 2014. Associação Portuguesa de Psicologia. Disponível em: <http://dx.doi.org/10.17575/rpsicol.v17i2.462>. Acesso em 15 out. 2019.

HORTA, Ricardo L. **Arquitetura de escolhas, direito e liberdade: notas sobre o "Paternalismo Libertário"**. Pensar, Fortaleza, v. 22, n. 2, p.651-664, 2017. Disponível em: [https://www.academia.edu/34460961/Arquitetura\\_de\\_escolhas\\_direito\\_e\\_liberdade\\_notas\\_sobre\\_o\\_Paternalismo\\_Libert%C3%A1rio](https://www.academia.edu/34460961/Arquitetura_de_escolhas_direito_e_liberdade_notas_sobre_o_Paternalismo_Libert%C3%A1rio). Acesso em: 28 out. 2019.

JOHNSON, Eric J.; GOLDSTEIN, Daniel. **Do Defaults Save Lives?** Science, New York, v. 302, 21 nov. 2003. Disponível em: [https://www.researchgate.net/publication/8996952\\_Medicine\\_Do\\_defaults\\_save\\_lives](https://www.researchgate.net/publication/8996952_Medicine_Do_defaults_save_lives). Acesso em 22 out. 2019

KAHNEMAN, Daniel. **Rápido e devagar: duas formas de pensar**. Rio de Janeiro: Objetiva, 2011. E-book. LAMBERT, Craig A. The marketplace of perceptions. Harvard Magazine, Cambridge, 2006. Disponível: <https://harvardmagazine.com/2006/03/the-marketplace-of-perce.html>. Acesso em: 26 out. 2019.

MARCATO, Marília B.; MARTINEZ, Felipe P. P. **A tomada de decisão do agente econômico: uma breve discussão sobre incerteza e a Teoria do Prospecto**. Revista Economia Ensaios, Uberlândia, v. 28, n. 1, p.47-66, 15 maio 2014. Disponível em: <http://www.seer.ufu.br/index.php/revistaeconomiaensaios/article/view/26505/14428>. Acesso em 10 set. 2019.

MELO, Tatiana M.; FUCIDJI, José R.. **Racionalidade limitada e a tomada de decisão em sistemas complexos**. Revista de Economia Política, São Paulo, v. 36, n. 3, p.622-645, set. 2016. Disponível em: <http://dx.doi.org/10.1590/0101-31572016v36n03a09>. Acesso em: 10 set. 2019.

MENEGUIN, Fernando B.; ÁVILA, Flávia. **A economia comportamental aplicada a políticas públicas**. In: ÁVILA, Flávia; BIANCHI, Ana Maria (org.). Guia de Economia Comportamental e Experimental. São Paulo: Economiacomportamental.org, 2015. p. 210-220. Disponível em: . Acesso em: 15 out. 2019.

RAMIRO, Thomas; FERNANDEZ, Ramon G.. **O Nudge na prática**: algumas aplicações do paternalismo libertário às políticas públicas. Textos de Economia, Florianópolis, v. 20, n. 1, p.01-18, 13 nov. 2017. Disponível em: <http://dx.doi.org/10.5007/2175-8085.2017v20n1p1>. Acesso em: 22 ago. 2019.

SAMSON, Alain. (ed.) The Behavioral Economics Guide 2015. [s.l.], 2015. 134 p. Disponível em: <https://www.behavioraleconomics.com/the-be-guide/the-behavioraleconomics-guide-2015>. Acesso em: 14 out. 2019.

SBICCA, Adriana. **Heurísticas no estudo das decisões econômicas**: contribuições de Herbert Simon, Daniel Kahneman e Amos Tversky. Estudos Econômicos, São Paulo, v. 44, n. 3, p.579-603, 2014. Disponível em: [http://www.scielo.br/scielo.php?pid=S0101-41612014000300006&script=sci\\_arttext&lng=pt](http://www.scielo.br/scielo.php?pid=S0101-41612014000300006&script=sci_arttext&lng=pt). Acesso em: 22 ago. 2019

SENT, Esther-Miriam. **Behavioral economics**: How psychology made its (limited) way back into economics. History of Political Economy, [s.l.], v. 36, n. 4, p.735-760, 2004. Disponível em: <https://muse.jhu.edu/article/178098/summary>. Acesso em: 3 set. 2019.

SOUZA, Celina. **Políticas Públicas**: uma revisão da literatura. Sociologias. Porto Alegre, v. 8, n. 16, p. 20-45, 2006. Disponível em [http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci\\_abstract&pid=S1517-45222006000200003&lng=en&nrm=iso&tlng=pt](http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_abstract&pid=S1517-45222006000200003&lng=en&nrm=iso&tlng=pt). Acesso em: 22 out. 2019.

SUNSTEIN, Cass R. **Nudging**: um guia bem breve. In: ÁVILA, Flávia; BIANCHI, Ana Maria (org.). Guia de Economia Comportamental e Experimental. São Paulo: Economiacomportamental.org, 2015. p.110-115. Disponível em: . Acesso em: 15 out. 2019.

THALER, Richard H.; SUNSTEIN, Cass R.. **Nudge: Como tomar melhores decisões sobre saúde, dinheiro e felicidade**. Rio de Janeiro: Objetiva, 2009. E-book.

TONETTO, Leandro M. et al. **O papel das heurísticas no julgamento e na tomada de decisão sob incerteza**. Estudos de Psicologia, Campinas, [s.l.], v. 23, n. 2, p.181-189, jun. 2006. FapUNIFESP (SciELO). <http://dx.doi.org/10.1590/s0103-166x2006000200008>. Acesso em: 10 out. 2019.



TVERSKY, A.; KAHNEMAN, D. **Judgement Under Uncertainty: heuristics and biases**. Science, [s.l.], v. 185, n. 4157, p.1124-1131, 27 set. 1974. Disponível em: <https://www.its.caltech.edu/~camerer/Ec101/JudgementUncertainty.pdf>. Acesso em: 11 out. 2019.