

NUDGES, VOCÊ (RE)CONHECE ESSE EMPURRÃOZINHO NO SEU COMPORTAMENTO? CONSIDERAÇÕES SOBRE A IMPORTÂNCIA DA ECONOMIA COMPORTAMENTAL APLICADA ÀS POLÍTICAS PÚBLICAS

Maria Laura de Camargos Santos

Graduanda do 6º período do curso de Administração do UNIPAM.

E-mail: mlaura9765@gmail.com

Adriana Vieira Ferreira

Professora orientadora (UNIPAM).

E-mail: avieira@unipam.edu.br

RESUMO: Este artigo mostra a importância da economia comportamental aplicada às políticas públicas por meio dos *nudges*, que podem influenciar na arquitetura de escolhas das pessoas. O intuito deste artigo é fazer um levantamento dos principais trabalhos publicados na área de economia comportamental, que abordam a aplicação de *nudges* no contexto das políticas públicas. Dentre os resultados encontrados, o *nudge* se apresenta como alternativa para a arquitetura de políticas públicas. Essa esfera de atuação ainda deve avançar muito, no caso brasileiro, nos próximos anos, conforme a tendência observada em países desenvolvidos.

PALAVRAS-CHAVE: Economia comportamental. *Nudges*. Políticas públicas.

ABSTRACT: This paper shows the importance of behavioral economics applied to public policies through *nudges*, which can influence people's choice architecture. The purpose of this article is to make a survey of the main works published in the area of behavioral economics, which address the application of *nudges*, in public policies context. Among the results found, *nudge* presents itself as an alternative for public policy architecture. This sphere of action should still advance a lot, in the Brazilian case, in the coming years, according to the trend observed in developed countries.

KEYWORDS: Behavioral economics. *Nudges*. Public policy.

1 INTRODUÇÃO

A escolha racional advém do modelo econômico clássico, em que os tomadores de decisão possuem o conhecimento total das opções disponíveis e dos resultados de todas as possibilidades das ações. Nessa perspectiva, pode-se afirmar que o interesse na tomada de decisão é exclusivamente pessoal e obedece tão somente à razão.

No âmbito da economia comportamental, admite-se o modelo heurístico, em que se propõe que os seres humanos, no momento da tomada de decisão, são influenciados por vários fatores que recaem de forma inconsciente na decisão e que causam um resultado imediato no comportamento humano.

Diante dessas condições incertas, admite-se que os agentes econômicos usem vieses para simplificar as operações de julgamento, pois reduzem a complexidade de avaliar probabilidades e prever valores. Com isso, leva-se a uma conclusão desejada, induzindo o indivíduo a uma decisão qualquer que seja a mais conveniente e não necessariamente a melhor.

As heurísticas conduzem aos vieses, ou seja, os vieses cognitivos têm origem na confiança em heurísticas de julgamento, e são definidos como os desvios sistemáticos na tomada de decisão, afetando os processos.

Dessa forma, os comportamentos dos indivíduos se desviam das decisões lógicas e racionais pelas suas influências (vieses). Dentre os vieses mais comuns, ressaltam-se as normas sociais e a aversão à perda.

Diante da percepção de que os vieses de comportamento influenciam na tomada de decisão, Thaler e Sunstein (2008) afirmam que, como as pessoas creem que devem ser livres na tomada de suas decisões, há uma possibilidade de influenciá-las levemente, arquitetando a escolha, no que se convencionou chamar de *nudge*.

A palavra *nudge* pode ser traduzida para o português como “cutucada” ou como a expressão “empurrãozinho”. São ferramentas que buscam interferir na arquitetura das escolhas, sem que seja necessário proibir ou alterar os incentivos econômicos. Para ser considerado um *nudge*, basta que a intervenção seja simples e barata, além de garantir a liberdade do indivíduo.

Sob a ótica dos estudos das teorias da economia comportamental, pretende-se, neste estudo, fazer um levantamento dos principais trabalhos científicos que abordam o tema, aplicados às políticas públicas.

O objetivo geral deste trabalho é fazer um levantamento dos principais trabalhos publicados na área de economia comportamental, que abordam a aplicação de *nudges* no contexto das políticas públicas.

Especificamente, procurar-se-á

a) elencar as principais intervenções realizadas por estudiosos, em políticas públicas, que se utilizaram de *nudges*;

b) verificar, no caso brasileiro, se essas intervenções estão sendo utilizadas, a partir da análise de artigos científicos publicados na área.

Existe grande popularidade de ações, relacionadas à aplicação de *nudges*, em governos, no mundo todo e todos os posicionamentos políticos.

Um exemplo disso, de acordo a revista canadense *Policy Options* (2013), é o programa *Quick Enrollment*, que tem por objetivo facilitar a adesão a planos de previdência no Canadá. Nesse mesmo sentido, pode-se citar a iniciativa *Behavioral Insight Team*, elaborado na Inglaterra, que busca encontrar soluções para os problemas da sociedade, a partir da aplicação de instrumentos da Economia Comportamental. Essa iniciativa, conhecida como *The Nudge Unit*, conta com um conjunto de especialistas e com a consultoria de um dos autores da proposta, Richard Thaler. O programa de poupança previdenciária, *Save More Tomorrow*, foi implementado nos Estados Unidos e inspirado nos trabalhos dos autores consagrados na Economia Comportamental.

Este trabalho apresentará o conceito de Economia Comportamental e de *nudges*, com a intenção de ilustrar sua aplicação realizada em diversos países.

2 REVISÃO DE LITERATURA

Na área da Ciência Social, a teoria se divide em duas frentes: a perspectiva sociológica, que consagra como suficiente as estruturas sociais para análise do comportamento individual e coletivo; e a perspectiva econômica, também chamada de individualista, que considera as ações sociais fundamentais para a compreensão dos sistemas sociais, a partir de motivações autônomas e racionais, considerando as regras, como os elementos informativos das opções disponíveis para a tomada de decisão. É nesta perspectiva econômica que se insere a teoria racional.

2.1 AS BASES TEÓRICAS DA ECONOMIA COMPORTAMENTAL

A Economia Comportamental (EC) é o estudo das influências cognitivas, sociais e emocionais observadas no comportamento econômico das pessoas, principalmente em situações de interação social, empregando a experimentação para desenvolver teorias sobre a tomada de decisão. (AVILA, 2015).

O modelo tradicional (escolha racional), desenvolvido na economia, utiliza uma abordagem normativa sobre como as pessoas devem tomar suas decisões. Para essa corrente, as decisões são objetivas, as pessoas possuem todas as informações e consideram também todas as possibilidades, alternativas e consequências. De forma incremental, a economia comportamental veio para romper esse postulado clássico, buscando lacunas em situações específicas, nas quais a teoria econômica clássica divergia nos experimentos empíricos, propondo assim teorias de racionalidades alternativas.

Em contrapartida ao racionalismo tradicional, apresentou-se uma nova linha de pensamento, a chamada Racionalidade Limitada.

A base teórica sobre a racionalidade foi publicada em 1976, no livro *The Economic Approach to Human Behavior*, do economista Gary S. Becker. Nele, o autor, apresentou uma série de ideias conhecidas como os pilares da chamada teoria da “escolha racional”. (AVILA, 2015).

A popularidade da Economia Comportamental incentivou pesquisas que investigaram o comportamento real das pessoas; para isso, antes mesmo de fazer intervenções práticas, é preciso fazer experimentos. Os métodos são os mesmos das outras áreas da economia, partindo das evidências obtidas através de experimentos, em laboratório ou em campo, além das simulações comportamentais e cerebrais. Esse leque de opções não sugere que o comportamento seja impossível de ser previsto, mas que pode ser sistemático e passível de ser modelado com sucesso.

O objetivo principal desta teoria é melhorar as atividades de comunicação, ou seja, complementar as abordagens tradicionais encontradas na Psicologia, que tende a enfatizar a atenção, atitudes e autoeficiência das pessoas na produção de mudanças comportamentais.

Entretanto, mesmo que esses limites humanos à racionalidade não sejam um assunto novo dentro da Economia, outros trabalhos vieram para aprimorar essa corrente, como o estudo sobre “heurísticas e vieses”, que defende a abordagem à

compreensão das decisões econômicas com base na medição de escolhas reais feitas sob diferentes condições.

Nessa mesma linha de raciocínio, Dan Ariely (2008), professor de economia comportamental, publicou o livro *Previsivelmente Irracional*, abordando a relação entre preço e valor. Para ele, o valor numérico fornece um ponto de referência não consciente que influencia nas percepções de valores subsequentes. Afirma, ainda, que os humanos são seres irracionais quando comparados ao “Homem Econômico” defendido pelas teorias tradicionais, já que são menos sensatos e calculistas; muito menos capazes de ceder a estímulos psicológicos difíceis de compreender, porém, mais fáceis de identificar.

O prêmio Nobel de Economia já vem coroando cientistas pelos estudos apresentados referentes às teorias relacionadas à Economia Comportamental. Em 1978, Herbert e Simon considerados os patriarcas da teoria “racionalidade limitada”, foram premiados. Posteriormente, Robert Shiller, pioneiro nas finanças comportamentais; em 2002 o prêmio foi para Daniel Kahneman. Em 2017, o assunto ressurgiu com Richard Thaler, sob a afirmativa que nossa estupidez, por incrível que pareça, faz algum sentido.

Os trabalhos apresentados por Daniel Kahneman consolida o sistema dual encontrado na Psicologia Cognitiva e Social nos anos 90 para explicar por que as avaliações e decisões frequentemente não estão em conformidade com noções formais de racionalidade. O autor sistematiza as falhas cognitivas encontradas no processo decisório utilizando a analogia de dois sistemas de funcionamento da mente, o Sistema 1 e o Sistema 2.

Kahneman (2012) conseguiu, no seu estudo, dividir e explicar o “pensar depressa e devagar” na tomada de decisão. Essa divisão não representa uma localização específica no cérebro humano, mas facilita o entendimento de cada um dos sistemas e as falhas originadas em situações específicas.

Estabeleceu-se, assim, o uso do Sistema 1 e do Sistema 2 da seguinte forma:

“O Sistema 1 opera automaticamente e rapidamente, com pouco ou nenhum esforço e sem sensação de controlo voluntário” (KAHNEMAN, 2012, p. 31). “O Sistema 2 distribui a atenção pelas atividades mentais esforçadas que a exigem, incluindo os cálculos complexos. As operações do Sistema 2 estão muitas vezes associadas à experiência subjetiva de atuação, escolha e concentração” (KAHNEMAN 2012, p. 31).

O Sistema 1, também chamado de Sistema Automático, engloba pensamentos que são mais rápidos, intuitivos, baseado na experiência e relativamente inconscientes. Assim, as operações realizadas no Sistema 1 não geram esforços, provocam associações e são carregadas de emoções. Por não gerar esforços, o Sistema 1 pode ser combinado com outra tarefa que também não exija esforço, não havendo anulação de nenhuma das duas, como permitir que a pessoa dirija e converse ou coma e veja TV ao mesmo tempo. Pode também aprimorar funcionalidades através da prática e da repetição como, por exemplo, tocar um instrumento musical que, com dedicação e treino, essa ação se torna automática.

As falhas no Sistema 1 são chamadas de “substituições heurísticas”. Heurística veem da procura de respostas fáceis, mesmo que imperfeitas. Já a substituição trata da troca dessas questões complexas por outras mais simples de resolver. Assim,

quando há um questionamento, logo se aciona o Sistema 1 na busca de uma resposta aproximada ou generalizada.

O Sistema 2, conhecido também por Sistema Reflexivo, é mais lento, controlado, deliberativo e analítico. Busca monitorar ou controlar – frequentemente sem êxito – as operações mentais e o comportamento observável. São ações que demandam foco, uma vez que a pessoa não está acostumada a realizar. Um exemplo simples seria o esforço associado para a realização do cálculo como 12x13 para uma pessoa avessa a área das ciências exatas realizar. O Sistema 2 gera esforço, assim uma tarefa tende a anular a outra tarefa executada no mesmo nível de dificuldade.

Entretanto, um sistema não é indiferente ao outro. Por exemplo: o Sistema 1 gera intuições e impressões que, apoiadas pelo Sistema 2, se transformam em crenças. Da mesma forma, o Sistema 2 cria ações voluntárias através de intenções e sensações criadas pelo Sistema 1. Quando surge um acontecimento inesperado nesse processo de transformação, o Sistema 2 é mobilizado para aumentar o grau de esforço, de forma a evitar o erro. Pode-se, então, concluir que a maior parte das nossas crenças e ações deliberadas tem origem no Sistema 1, exceto quando aumenta o grau de dificuldade em que o Sistema 2 prevalece. Existe uma divisão do trabalho entre Sistema 1 e Sistema 2 que leva a um aumento do desempenho, permitindo uma diminuição do esforço. No entanto, é necessário sublinhar que o Sistema 1 nunca pode ser desligado, apresenta viesamentos e erros sistemáticos respondendo a questões mais fáceis. (KAHNEMAN, 2012).

2.2 VIESES E HEURÍSTICAS

O termo *heurística* vem da palavra “*heuristique*”, que significa *aquilo que serve para descoberta; arte de fazer descoberta*.

Falhas ou vieses cognitivos são os comportamentos que destoam da previsibilidade do homem médio dentro do modelo do “Homo Economicus” na sua forma sistemática.

São regras práticas ou modelos mentais que fazem parte do cotidiano que auxiliam num processo decisório eficaz; são, portanto, atalhos para avaliar ou pensar sobre o assunto em questão, buscando, assim, simplificar o processo da tomada de decisão, também conhecido como processo cognitivo.

Simplificando, é o uso de estratégias simplificadoras recuperadas na memória de cada um de eventos passados. Entretanto, esse modelo simplificador pode gerar erros sistemáticos devido aos vieses cognitivos que advêm da maneira como cada pessoa vê um problema até como irá resolvê-lo (limitação da racionalidade humana).

Assim, os vieses são caracterizados como uma visão parcial do problema que gera discrepância entre o julgamento feito e a realidade a ser julgada devido ao desvio mental causado.

A literatura apresenta um vasto rol de vieses cognitivos como: ancoragem, disponibilidade, representatividade, aversão à perda, enquadramento, efeito dotação, status quo, excesso de confiança, tentação e norma social.

3 METODOLOGIA

De acordo com Marconi e Lakatos (2007), a revisão bibliográfica, ou revisão da literatura, é a análise crítica, meticulosa e ampla das publicações correntes em uma determinada área do conhecimento.

A pesquisa bibliográfica procura explicar e discutir um tema com base em referências teóricas publicadas em livros, revistas, periódicos e outros. Busca também conhecer e analisar conteúdos científicos sobre determinado tema (MARTINS, 2001).

Foram feitas consultas a bases de dados, periódicos e artigos indexados com o objetivo de enriquecer a pesquisa. Esse tipo de pesquisa tem como finalidade colocar o pesquisador em contato direto com tudo o que foi escrito, dito ou filmado sobre determinado assunto (MARCONI; LAKATOS, 2007).

Dessa forma, segundo os autores acima, a pesquisa bibliográfica não é apenas uma mera repetição do que já foi dito ou escrito sobre determinado assunto, mas sim proporciona o exame de um tema sob novo enfoque ou abordagem, chegando a conclusões inovadoras.

Demo (2000) completa dizendo que a ideia da pesquisa é de induzir o contato pessoal do aluno com as teorias, por meio da leitura, levando à interpretação própria.

Neste estudo, foi adotada, como estratégia metodológica, a revisão bibliográfica, optando-se por utilizar a revisão narrativa, que é um dos tipos de revisão de literatura, pela possibilidade de acesso a experiências de autores que já pesquisaram sobre o assunto.

Segundo Martins (2001), a revisão narrativa não é imparcial porque permite o relato de outros trabalhos, a partir da compreensão do pesquisador sobre como os outros fizeram.

Na elaboração deste trabalho, será realizada uma revisão narrativa da literatura nacional sobre o tema proposto, que é a utilização de *nudges* nas políticas públicas, no Brasil e no mundo.

A revisão literária é descrita por Gil (2004) como sendo uma ação sobre material já produzido. Para Demo (2000), “a seleção criteriosa de uma revisão de literatura pertinente ao problema significa familiarizar-se com textos e, por eles, reconhecer os autores e o que eles estudaram anteriormente sobre o problema a ser estudado”.

Após a coleta dos dados, que será feita a partir da leitura de artigos científicos publicados nos últimos 15 anos, vão ser filtrados os mais relacionados ao Brasil. Será realizada uma análise descritiva, buscando estabelecer uma compreensão e ampliar o conhecimento sobre o tema pesquisado e elaborar o referencial teórico.

4 RESULTADOS

Para avaliar as principais áreas abordadas com as ferramentas da economia comportamental no campo das políticas públicas, serão analisados alguns artigos, que têm a sociedade brasileira como objeto de estudo.

4.1 OS PRINCIPAIS RESULTADOS DAS PESQUISAS NO BRASIL

Estudos publicados ao redor do mundo mostram os resultados de como a política comportamental pode persuadir as pessoas e as organizações. Segundo os teóricos, para acontecer uma transformação no âmbito das políticas públicas, são necessários três fatores: uma ciência comportamental básica, uma ciência aplicada e métodos rigorosos de avaliação. As ciências do comportamento vêm evidenciando que o homem é um ser com vieses, heurísticas, vícios, etc., e que, por isso, nem sempre toma a posição mais racional.

Segundo teóricos, é necessário para a transformação das políticas públicas que o governo seja sensível às demandas da população, empoderador e ergonômico. Para isso acontecer, é importante que ele tenha a capacidade de receber as demandas e os *feedbacks* de modo mais prático, para auxiliar na tomada de decisão.

No Brasil, algumas prefeituras, como a de Juiz de Fora, a de Teresina e a de Natal, têm o sistema de aplicativo em que a população manda suas demandas e dão seus *feedbacks* diretamente para o governo. Logo, a gestão tem uma maior quantidade de informações para pôr em prática suas ações.

Além disso, um Estado empoderador é aquele que dá o poder ao povo, sendo por meio de estruturas e informações para que a população tome suas escolhas de forma mais embasada. Nesse caso, a função é dar um guia que auxilie a tomada de decisão da população de forma simples e orientada.

No que diz respeito a ser ergonômico, o governo deve facilitar ao máximo a tomada de decisão dos seus cidadãos voltada a seus próprios interesses. É nesse aspecto que ferramentas da economia comportamental devem ser aplicadas. Atualmente, as políticas são feitas como se os indivíduos escolhessem o que lhe é mais vantajoso, no entanto o comportamento humano tende a ser geralmente reflexo de algo que sempre fazemos ou o que é mais fácil de fazer. Para Thaler (2012), é função do governo utilizar o *nudge* (um empurrãozinho) para o indivíduo realizar a ação que lhe é do seu interesse, tendo barreiras psicológicas para atitudes indesejadas.

Com isso, é notório que o Estado deva recorrer às ciências do comportamento para a formulação de políticas públicas para, assim, visar à sua eficiência com o intuito de aprimorar o bem-estar da população.

4.2 ECONOMIA COMPORTAMENTAL E CRISE DE POUPANÇA PARA APOSENTADOS

Nos dias atuais, vários países estão enfrentando uma crise dos planos de aposentadoria. Nos Estados Unidos, por exemplo, metade dos funcionários americanos (78 milhões) não tem acesso aos planos de aposentadoria no trabalho. No entanto, existem soluções para esses problemas. Basta mudar o conceito das escolhas dos planos de aposentadoria utilizando as descobertas da pesquisa em Economia Comportamental e disponibilizar esses fundos para todos os trabalhadores.

Segundo Thaler e Sunstein (2008), uma razão para a crise da poupança é a mudança em andamento, no setor privado, dos planos de aposentadoria de benefícios definidos (BD, em que os benefícios de aposentadoria são baseados em fórmulas e

conhecidos de antemão) para planos de contribuições definidas (CD, em que os benefícios dependem dos retornos de investimentos).

Essa tendência tem se propagado também pelo setor público, o que tende a ocorrer com grande rapidez dado o medonho subfinanciamento de muitos planos de aposentadoria federais e locais. Os Estados Unidos não são o único país a enfrentar esses problemas. A Inglaterra está lançando o Fundo de Poupança para o Emprego Nacional, um plano de poupança de âmbito nacional vinculado à folha de pagamento. Disponibilizar para todos um plano de poupança vinculado à folha de pagamento é fundamental, pois é a forma mais eficaz para a classe média poupar dinheiro e ter uma melhor economia.

4.3 INFLUÊNCIAS DA ECONOMIA COMPORTAMENTAL NAS LEIS TRABALHISTAS.

Levando-se em tese a análise de questões jurídicas, em precípua da lei trabalhista nº 14.946/2013, a economia comportamental pode ter uma abordagem de prevenção ao trabalho na condição de escravo, pois essa lei pode ser considerada como um *nudge*, à medida que tem um modelo dominante que manifesta uma aproximação de incentivo, e não apenas de caráter sancionatório, para que sejam observadas as normas trabalhistas.

É interessante analisar como esses termos podem ser aplicados ao se tratar de direitos do trabalhador. Muitas empresas no Brasil ainda consideram isso irrelevante e acreditam que seria mais viável manter os colaboradores fora dessas leis que os protegem a respeito da escravidão, pois os custos de manter um empregado seria bem reduzido, acarretando mais lucros para a organização. É notável perceber como o Estado está formulando *nudges* por meio da elaboração de leis, políticas públicas ou outras medidas governamentais.

Thaler e Sunstein (2009) relatam que os *nudges* podem auxiliar o Estado a ajudar a sua população a fazer boas escolhas. Esses “empurrões” podem influenciar o comportamento das pessoas a fazer decisões plausíveis. Mas um *nudge* partido pelo Estado deve ter transparência, para ajudar de forma neutra nas boas decisões dos cidadãos, podendo orientar algumas organizações a pensar de modo diferente sobre o trabalho escravo, pois todo trabalhador merece dignidade e respeito.

Segundo notícia veiculada no jornal *O Globo* (2018), no ano citado, fiscais identificaram 1,7 mil casos de trabalho escravo no Brasil, algo alarmante no século 21. Desde que o governo brasileiro reconheceu a existência dessa prática ilegal e passou a combatê-la, em 1995, os grupos de fiscalização da Inspeção do Trabalho resgataram 53.607 trabalhadores nessa condição em todo o país.

Nesse período, foram pagos mais de R\$ 100 milhões em verbas salariais e rescisórias durante as operações. Por meio dos *nudges*, as políticas públicas possuem várias formas de ajudar a combater a escravidão contemporânea, por isso os *nudges* são utilizados como uma forma de auxiliar o estado no incentivo ao cumprimento da legislação trabalhista, proporcionando melhores condições de trabalho e respeito ao colaborador.

4.4 RESULTADOS DAS POLÍTICAS PÚBLICAS REFERENTES AO CRESCIMENTO DA OBESIDADE

A obesidade entre os brasileiros está, a cada dia, mais comum. Há um grande crescimento no país que acaba afetando a saúde de muitos brasileiros. Além do aumento do risco de doenças, a obesidade gera impactos econômicos para os governos. Esses impactos estão associados a custos diretos e indiretos, sendo exemplos do primeiro os altos custos médicos, psicológicos e sociais.

A Economia Comportamental pode ajudar na capacidade de estimular, por meio dos *nudges*, a incentivar as pessoas que sofrem dessa doença e que estão querendo mudar seus hábitos. Os *nudges* utilizados para modificar os comportamentos devem ser mensurados, trazendo benefícios para as pessoas, mostrando que existe uma melhor capacidade de mudança nas atitudes e ajudando na melhora da saúde. As altas taxas de obesidade no Brasil passaram a ser um problema discutido pelas políticas públicas.

Uma das maneiras que o governo utiliza *nudges* para tentar influenciar a população a ter uma vida saudável são propagandas televisivas. A campanha Brasil Saudável e Sustentável é uma das estratégias do governo federal, em parceria com organizações da sociedade e o setor privado, para promover a alimentação saudável e alertar para os riscos da má alimentação. Entretanto, poderia concluir-se que, em relação à obesidade, há dificuldade na implementação de políticas de *nudges*.

As políticas públicas tradicionais também trazem problemas na sua utilização, visto que podem gerar discriminação e preconceito com indivíduos que estão acima do peso. Portanto, a economia comportamental, nesse aspecto, pode influenciar a maioria das pessoas a ter um olhar diferente sobre saúde e promover uma nova visão sobre o aumento da obesidade nos dias atuais.

5 CONCLUSÕES PARCIAIS

O objetivo desse trabalho foi o de analisar a atuação do Estado na condução de *nudges*, com o objetivo de indicar, aos cidadãos, melhores caminhos no que diz respeito ao comportamento, tanto individual, quanto coletivo. Por meio de leis, de políticas públicas, o Estado tem, em suas mãos, a responsabilidade e o poder de interferir no comportamento dos sujeitos.

As políticas públicas podem ser analisadas sob duas óticas. A primeira trata da possibilidade de o Estado atuar na sociedade para alcançar objetivos de longo prazo, em todas as esferas, municipal, estadual e federal. A segunda trata dos conflitos de interesse que são inerentes à tomada de decisão das políticas públicas.

Esse trabalho buscou elencar a intervenção do estado, via política pública, objetivando a primeira ótica de atuação da política pública.

Nas pesquisas feitas, o intuito foi o de mostrar os efeitos da economia comportamental e como os *nudges* podem influenciar as pessoas em diversos aspectos, não mudando totalmente o pensamento, mas mostrando uma nova ideia

por meio de influências, tais como o governo, que pode utilizar disso em benefício da população.

Como resultados parciais, há a necessidade de trabalhos que compreendam a Economia, o Direito e a Psicologia como ciências necessárias para o entendimento da atuação do Estado. O *nugde* se apresenta como alternativa para a arquitetura de políticas públicas. Essa esfera de atuação ainda deve avançar muito, no caso brasileiro, nos próximos anos, conforme a tendência observada em países desenvolvidos.

REFERÊNCIAS

ARIELY, Dan. **Previsivelmente irracional**. Estados Unidos: Ed. Harper Collins, 2008.

ÁVILA, Flávia; BIANCHI, Ana Maria (orgs.). **Guia de economia comportamental e experimental**. São Paulo. Editora EC, 2015.

BANCO MUNDIAL. **Visão geral**: tomada de decisões e política de desenvolvimento. 2015. Disponível em:

<https://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/Publications/WDR/WDR%202015/Overview-Portuguese.pdf>. Acesso em: 31 ago. 2018.

CENTRO UNIVERSITÁRIO DE PATOS DE MINAS. **Manual para normalização de trabalhos acadêmicos**. 5. ed. rev. e ampl. Patos de Minas, 2017.

COHEN, David. A irracionalidade racional do Nobel Richard Thaler. **Exame**, 09 out.2017. Disponível em: <https://exame.abril.com.br/economia/a-irracionalidade-racional-do-nobel-richard-thaler/>. Acesso em: 20 fev.2018.

DEMO, P. **Pesquisa**: princípios científicos e educativos. 7. ed. São Paulo: Cortez, 2000.

GIL, Antônio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2004.

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

LOBO, Bruna; PIMENTA, Daiana; BORSATO, Jaluza; LOPES, José Eduardo. **A influência do viés aversão à perda e do significado do dinheiro sobre o processo decisório de empreendedores brasileiro**. Disponível em:

<http://sistema.semead.com.br/14semead/resultado/trabalhosPDF/1176.pdf/>. Acesso em: 19 set. 2018.

MARCONI, M. A.; LAKATOS, E. M. **Técnicas de pesquisa**: planejamento e execução de pesquisas, amostragens e técnicas de pesquisas, elaboração, análise e interpretação de dados. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2007.

MARTINS, G. A.; PINTO, R. L. **Manual para elaboração de trabalhos acadêmicos**. São Paulo: Atlas, 2001.

ROGÉ, Luiz. A aversão às perdas e a propensão ao risco. **Exame**, 24 fev.2011.
Disponível em: <https://exame.abril.com.br/blog/investidor-em-acao/a-aversao-as-perdas-e-a-propensao-ao-risco/>. Acesso em: 25 set. 2018.

THALER, R.; SUNSTEIN, C. **Nudge: improving decisions about health, wealth, and happiness**. Yale University Press. Traduzido para o português com o título **Nudge: o empurrão para a escolha certa**. Rio de Janeiro: Campus, 2008.

THALER, Richard H.; SUNSTEIN, Cass R. **Nudge: o empurrão para a escolha certa: aprimore suas decisões sobre saúde, riqueza e felicidade**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2009.

Thaler, R. H. (2012). Watching behavior before writing the rules. **New York Times**, 8 July, Page BU4).

Thaler, R. H.; Benartzi, S. Save more tomorrow: using behavioural economics to increase employee saving. **Journal of Political Economy**, 112, 164-187, 2004.

SCALEA, José Augusto; TABAK, Benjamin Miranda. Direito de propriedade intelectual: formas de proteção, seu impacto no desenvolvimento econômico e propostas para sua melhoria. **Revista de Direito Econômico e Socioambiental**, Curitiba, v. 7, n. 2, p. 154-174, jul./dez. 2016.