

UNIVERSIDADE FEDERAL DE ALAGOAS
CAMPUS A. C. SIMÕES
FACULDADE DE ADMINISTRAÇÃO, ECONOMIA E CONTABILIDADE
CURSO: CIÊNCIAS ECONÔMICAS

ANDRÉ MATEUS FIRMINO DA SILVA

**NUDGE COMO FERRAMENTA PARA À REDUÇÃO DA POBREZA
NA PERSPECTIVA DE AMARTYA SEN**

Maceió

2023

ANDRÉ MATEUS FIRMINO DA SILVA

NUDGE COMO FERRAMENTA PARA À REDUÇÃO DA POBREZA
NA PERSPECTIVA DE AMARTYA SEN

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao
Curso de Ciências econômicas da Universidade
Federal de Alagoas, como requisito parcial à
obtenção do título de Bacharelado em Ciências
econômicas.

Orientador: Prof. Dr. Verônica Antunes

Coorientador: Me. Hiara Teixeira

Maceió

2023

Catálogo na Fonte
Universidade Federal de Alagoas
Biblioteca Central
Divisão de Tratamento Técnico

S586n Silva, André Mateus Firmino da.
Nudge como ferramenta para a redução da pobreza na perspectiva de Amartya Sen
/ André Mateus Firmino da Silva. – 2024.
42 f. : il.

Orientadora: Verônica Antunes.
Co-orientadora: Hiara Texeira
Monografia (Trabalho de Conclusão Curso em Ciências Econômicas) – Universidade
Federal de Alagoas. Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade. Maceió,
2024.

Bibliografia: f. 38-42.

1. Capacidade individual. 2. Nudges (Arquitetura de escolha). 3. Liberdade. 4. Pobreza.
I. Título.

CDU: 338.2-058.34

Bibliotecário: Marcelino de Carvalho Freitas Neto – CRB-4 – 1767

AGRADECIMENTOS

Queria agradecer primeiramente a Deus que com sua infinita misericórdia e graça permitiu que tivesse força e capacidade para finalizar o presente trabalho. Em segundo lugar queria agradecer aos meus Pais Marilene Maria da Silva e Abel Firmino da Silva por todo carinho apoio e cuidado além de toda provisão financeira, meus agradecimentos se dirigem também a minha tia e segunda mãe Elisângela Cristina que junto com meu irmão, cunhada e meus primos e amigos em especial, minha grande amiga Nadja Vitória, todas essas pessoas trouxeram luz aos momentos mais sombrios.

Queria Agradecer também a todos os professores por todos os conhecimentos compartilhados e por seus exemplos, em especial ao professor André Maia Gomes Lages que com muito entusiasmo ajudou a construir e a desenvolver esse trabalho e aos meus colegas de classe que se fizeram presente com seu companheirismo e apoio.

E a orientadora desse presente trabalho Dr Verônica Antunes que foi fundamental e me ofereceu total apoio e direcionamento juntamente com a coorientadora Me.Hiara Teixeira.

RESUMO

A teoria do desenvolvimento como liberdade, é uma teoria que ganhou bastante relevância no debate econômico, sua ideia é que o desenvolvimento seria alcançado através do aumento das liberdades individuais, o autor divide a liberdade em duas formas, a primeira, é a constitutiva onde ela tem um fim em si mesmo e a segunda é a forma instrumental, onde começa-se um ciclo fazendo com que liberdade gere mais liberdade, com sua expansão seria possível ampliar as capacidades dos indivíduos. O presente trabalho busca então relacionar a teoria com a economia comportamental, principalmente, com os nudges em busca de verificar se é possível aplicá-los dentro da teoria proposta para combater a pobreza, a metodologia consistiu em fazer pesquisa das referências bibliográficas sobre os dois assuntos e finalizar com uma discussão, a conclusão a que se possa chegar é que com determinados cuidados é possível sua utilização, como uma ferramenta complementar que possa vir auxiliar outras políticas, embora o campo ainda seja muito incipiente e precise de mais experiências empíricas para que se consolide.

Palavras-chave: Capacidades, nudges, liberdade; pobreza

ABSTRACT

The theory of development as freedom is a theory that has gained a lot of relevance in the economic debate, its idea is that development would be achieved by increasing individual freedoms, the author divides freedom into two forms the first is the constitutive where an end in itself and the second is the instrumental form, where a cycle begins making freedom generate more freedom, with its expansion it would be possible to expand the capacities of individuals. The present work then seeks to relate the theory with behavioral economics, mainly, with the nudges in search of verifying if it is possible to apply them within the proposed theory for poverty reduction, the methodology consisted of researching the bibliographic references on the two subjects and ending with a discussion, the conclusion that can be reached is that with certain care it is possible to use it, as a complementary tool that can come to assist other policies, although the field is still very incipient and needs more empirical experiences to consolidate.

Keywords: capabilities; nudges; freedom; poverty;

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	7
1.2	Aspectos metodológico.....	8
2	REFERÊNCIAL TEÓRICO	10
2.1	Teoria das capacidades	10
2.1.2	Liberdades instrumentais	11
2.1.3	Como as liberdades se relacionam	15
2.2	Economia comportamental e nudge	16
2.2.2	Status Quo.....	17
2.2.3	Falácia dos custos afundados.....	17
2.2.4	Efeito Enquadramento.....	17
2.3	Nudge.....	19
2.4	Capacidades, nudges e pobreza.....	22
2.5	Diferenças e formas de uso.....	26
3	DISCURSSÃO	29
4	CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	32
	REFERÊNCIAS	35

1 INTRODUÇÃO

A vacinação é uma das principais formas de prevenção de doenças, sendo uma questão de extrema relevância sobre saúde pública, o trabalho realizado por Duflo e Banerjee (2010), realizado na zona Rural da Índia em conjunto com a ONG Seva Mandir, desenvolveram um trabalho em busca de aumentar a taxa de vacinação infantil.

O trabalho foi muito bem-sucedido e conseguiu elevar a taxa de vacinação de 6% para 38%, um grande avanço, mas que continua longe do ideal, uma das dificuldades encontradas pelo programa é que muitas crianças que tomaram as primeiras doses da vacina não completaram todo o programa de imunização que requeria cerca de 5 visitas aos pontos de vacinação.

Situações como essa, onde muitas vezes as políticas realizadas não conseguem alcançar sua efetividade máxima, é uma das grandes dificuldades encontrada para a diminuição da pobreza vista pela perspectiva de Amartya Sen e sua teoria das capacidades (1992). Sen possui uma visão multidimensional da pobreza, ou seja, a situação de pobreza é representada não só pelo fator renda, mas sim pela possibilidade de os indivíduos atingirem suas capacidades.

Dentro dessa visão o acesso a saúde é fundamental, embora não seja o único ponto, questões como educação, segurança social são pontos extremamente cruciais, por isso, encorajar formas para que pessoas que se encontrem em situações de pobreza tenham acesso a essas políticas e que participem efetiva dessas políticas é crucial para o avanço da redução da pobreza.

Tal dificultada é retratada por Duflo em seu livro: “Os pobres frequentemente resistem aos planos maravilhosos que elaboramos para eles, porque não concordam conosco que esses planos funcionam, ou que funcionam tão bem quanto afirmamos. (Duflo; Banerjee, 2020, pág 53)

Uma das soluções que podem ser levantada para lidar com situações como essa, é o uso dos nudges, desenvolvido por Richard Thaler e Sustein (2008) e que deriva em boa parte do trabalho de Daniel Kahneman e Tversky (1979) que defende que os humanos nem sempre tomam decisões racionais e que muitas vezes cometem um padrão de erros chamados de vieses.

O trabalho de Thaler e Sustein, entende-se que devido a esses vieses é possível guiar o comportamento dos indivíduos através da sua arquitetura de escolha, ou seja, a forma como as

escolhas são apresentados aos indivíduos podem fazer com que eles alterem seu comportamento para que tomem decisões benéficas para si próprios.

Na situação citada pelo trabalho de Duflo e Banerjee, os nudges poderiam por exemplo serem usados, como formas de aumentar a frequência e a constância em que as famílias levam suas crianças ao centro de vacinação, como por exemplo o envio de lembretes as famílias e até mesmo campanhas que ressaltassem a importância da vacinação poderiam nessa situação serem classificadas como nudges.

Embora já se encontre uma boa quantidade de pesquisas científicas sobre a teoria das capacidades e sobre uso dos nudges, inclusive com experiências empíricas, onde tanto a teorias das capacidades como os nudges possuem áreas semelhantes de atuação, existe uma quantidade ínfima de trabalhos que busquem entender o uso dessas duas teorias em conjunto, devido a isso o presente trabalho tem como objetivo geral buscar analisar de que forma é possível o uso das duas teorias em conjunto sem descaracterizar nenhuma delas.

Em busca de alcançar o objetivo principal o trabalho busca analisar separadamente as duas teorias, para que possam ser comparadas suas características, destacando os pontos de convergência e divergência, em como operacionalizá-las em conjunto e as principais oportunidades e ameaças.

1.2 Aspectos metodológicos

A presente pesquisa foi desenvolvida com a intenção de desenvolver uma análise SWOT em busca de adquirir uma visão com abrangência necessária e obter as respostas procuradas, para termos os elementos necessários para desenvolver a análise tem como base através de uma revisão bibliográfica.

A Análise SWOT foi desenvolvida por Albert Humphrey, em 1960, e dividido 4 grupos que podem ser observados no próprio nome da ferramenta onde S(Strengths), W(Weaknesses), O (opportunities) e T(Threats)

Em português a análise SWOT é conhecida como FOFA onde seria a tradução do inglês e representam Forças, Oportunidades, Fraquezas e ameaças. As Forças e Fraquezas se referem ao ambiente interno enquanto as oportunidades e ameaças se referem ao ambiente externo.

Como definido por Freitas (2012) as forças são características que podem ser um diferencial, ou que facilite a obtenção de objetivos. Ainda segundo Freitas as fraquezas são características encontradas que precisam ser observadas, pois, podem trazer dificuldades para se alcançar os objetivos.

Segundo Lima (2016) as oportunidades são aspectos positivos que estão ligados ao ambiente inserido, mas que não podem ser controlados internamente, ainda segundo Lima as ameaças são aspectos externos que também não podem ser controlados internamente, mas que podem vir a dificultar a obtenção dos objetivos.

A Análise Swot é geralmente implementada no ramo empresário, para essa pesquisa há um contexto um pouco diferente, dentro desse contexto, as forças e fraquezas vão ser referidas aos pontos de convergências e divergências entre as duas, enquanto do lado dos fatores externos vai ser analisado principalmente fatores políticos já que embora se analise a teoria busca-se entender a aplicação prática delas.

Para desenvolver a análise é necessário a consolidação do conhecimento das duas teorias, e para isso foi necessário a realização de uma revisão bibliográfica. de acordo com Gil (2008, p. 44) A pesquisa Bibliográfica é desenvolvida com base em material já elaborado constituído principalmente de livros e artigos científicos.

Para o entendimento da teoria das capacidades, o material majoritariamente usado foi o livro desenvolvimento como liberdade escrito pelo próprio autor e lançado no ano de 1999, para além disso outras pesquisas foram realizadas nas plataformas do periódico capes e google scholar, com temas como “liberdades instrumentais”, “teoria das capacidades”, “liberdade Amartya Sen”.

Para o entendimento ampliar o conhecimento sobre economia comportamental. e dos nudges, livros também foram utilizados, os dois principais “rápido e devagar” de autoria de Daniel Kahneman (2011) e nudges dos autores Richard Thaler e Cass Sustein(2008), outros livros foram usados como complementos como previsivelmente irracional escrito por Dan Ariely (2008).

Após a leitura desses níveis foram escolhidos quais os vieses cognitivos seriam abordados no trabalho, sendo selecionados Efeito de Status Quo, Efeito enquadramento e efeito dos custos afundados. Estudar esses efeitos se fazem importantes pra o objetivo do trabalho pois, boa parte das políticas que utilizam os nudges utilizam esses vieses, o entendimento de

tais vieses contribui de forma significativa para o entendimento da própria ferramenta e seu uso.

Após escolhidos começou-se uma série de pesquisas mais específicas para cada viés realizada majoritariamente na plataforma do Capes. Os termos utilizados foram “framing effect”, “Sunk Cost”, “Status Quo effect”, tais pesquisas também foram feitas em português, mas encontrou-se uma maior quantidade de material em língua inglesa.

Em sequência, após realizado a parte teórica das duas teorias era necessário relacionar as duas, foi importante então aprofundar-se nos conceitos de pobreza, tal pesquisa foi feita utilizando o google scholar, novamente foi utilizado o livro de Sen para se aprofundar em sua visão como pobreza.

Após isso, outros esforços foram realizados para encontrar materiais que ligassem as duas teorias tais como “Amartya sen e paternalismos libertário”, “Amartya Sen e nudges”, essa última busca foi realizada na plataforma “elicit ai”, que apresentou 5 trabalhos que tinham alguma relação, entretanto, tais trabalhos não se relacionavam com a perspectiva que estava sendo desenvolvida no presente trabalho, tais pesquisas não foram utilizados, demonstrando que ainda não existe na literatura alguma sistematização muito concreta entre as duas teorias.

Embora que ainda não exista uma sistematização concreta a hipótese desse trabalho surge do fato de que como a análise da pobreza feita por Amartya Sen (1992) é multidimensional e atua em áreas tais como educação, saúde, segurança social, áreas essas que também são o campo de execução dos nudges, essa situação fez com que o próximo passo a ser realizado foi entender como os nudges se relacionam e já foram usados nas áreas entendidas como cruciais para a teoria das capacidades.

Para isso, utilizando novamente as plataformas do periódico capes, o google scholar e a elicity ai, foram pesquisados os seguintes termos, “nudges and development”, “nudge and education”, “nudge and poverty”, “nudge and health”, destacando que esses termos foram buscados tanto em língua inglesa quanto em língua portuguesa.

Entendendo que o referencial teórico levantado era sólido, o próximo passo foi o desenvolvimento da Análise Swot e o levantamento das discussões.

2 REFERÊNCIAL TEÓRICO

2.1 Teoria das capacidades

O trabalho de Amartya Sen (1992), o qual ficou conhecido como teoria das capacidades acredita que o desenvolvimento deve ser definido como a expansão das liberdades, o conceito de liberdade exige bastante atenção e na história humana foi tema de diversos debates em muitas áreas do conhecimento como filosofia, sociologia direito e economia.

Em seu trabalho Prendergast (2005), destaca duas abordagens de liberdades, a liberdade negativa, que tem predominância histórica no debate econômico, defende que a liberdade pode ser entendida como a ausência de interferência do governo, é possível encontrar esse discurso nos livros de nomes de destaque dessa corrente como o Livro Leviatã de Hobbes e no livro dois tratados sobre o governo de Jhon Locke.

Outros autores importantes para essa visão de liberdade foram William Petty(1690) e Bernard Mandeville(1724), que acreditam que caso o agente tenha a oportunidade de escolher, ele sempre vai escolher a melhor opção dentre as disponíveis na circunstância que ele se encontra.

Para Thomas Green Hill (1888), liberdade é o poder ou a capacidade de realizar algo que vale a pena ser feito ou aproveitar algo que se queira fazer, e algo que nós fazemos ou nos divertimos em comum com os outros, para Alfred Marshall (1890) liberdade é poder agir de acordo com uma razão, essa abordagem ficou conhecida como liberdade positiva.

Sen (1992) oferece uma visão de liberdade diferente dessas duas perspectivas ao dizer que a liberdade permite que o agente tome as melhores decisões, se aproximando, da visão negativa de liberdade, por outro lado, questiona a visão dada pelos libertários de que a liberdade tem prioridade sobre qualquer outro fator social, entendendo que, as liberdades substantivas que permita o agente ter a capacidade de fazer algo que julgue valioso é o ponto mais importante, aproximando assim da visão positivista, Prendergast(2005) classificou a visão de Sen como liberdade positiva e negativa.

É importante para o entendimento da teoria das capacidades a exposição de alguns conceitos, o primeiro conceito a ser apresentado será o conceito de condição de agente, segundo o autor uma pessoa se encontra nessa situação quando tem a possibilidade de agir, ocasionar mudanças e ter suas ações e realização julgadas de acordo com seus próprios valores e objetivos, independente ou não, de ser julgada por algum outro critério externo.

Alguns pontos nessa definição são importantes de serem analisados. Ao colocar o agente como propiciador da mudança implica dizer que o indivíduo tem voz, espaço e participação no aspecto político, econômico e social. Ao especificar o fato das ações serem julgadas de acordo com seus próprios valores, o autor diferencia do que se convencionou na literatura que um agente fala em nome de terceiros, em seu pensamento o agente é alguém que age e responde por ele mesmo, sendo assim, ele assume a responsabilidade sobre seus próprios atos.

O segundo e o terceiro conceito são complementares, os funcionamentos que podem ser definidos como as diversas coisas que uma pessoa possa considerar valioso de se fazer ou de se ter. Aproveitando-se dessa definição entende-se que capacidades são as combinações de funcionamentos que sejam factíveis para determinada pessoa.

Vale também destacar a diferenciação utilizada entre os termos liberdades formais e liberdades substantivas, a liberdade formal pode ser entendida como o conjunto de liberdades individuais que garante que o indivíduo tenha o direito de não sofrer interferência, enquanto que, as liberdades substantivas são entendidas como a capacidade de ter suas necessidades básicas atendidas, como, por exemplo, não sofrer com fome, ter acesso cuidados de saúde evitando uma morte rápida ou doenças evitáveis e ter acesso à educação.

2.1.1 Liberdades instrumentais

O papel instrumental da liberdade é classificado pelo autor em 5 tipos diferentes de liberdade, sendo eles as liberdades políticas, as facilidades econômicas, as oportunidades sociais, as garantias de transparência e as seguranças protetoras, o entendimento é que essas liberdades se inter-relacionam e um aumento em um tipo de liberdade impacta em outro tipo, sendo assim, a liberdade se torna um instrumento para a expansão da própria liberdade.

As liberdades políticas são as oportunidades ofertadas para que a população escolha seus governantes, em um processo eleitoral justo, e sem exclusão de alguma classe ou grupo político, para que o indivíduo consiga fazer parte de partidos políticos ou tecer críticas aos governantes e que a imprensa também seja livre.

O autor defende o papel instrumental das liberdades políticas. Primordialmente, pois, para que se forme o conjunto de valores dessa sociedade é uma condição crucial que se exista liberdades de expressão e de imprensa para que consiga se estabelecer um amplo diálogo que

consequentemente possibilitará levar esses valores à classe política, que devido ao forte incentivo que tem para conseguir o apoio da população nas eleições, buscará, atender seus interesses.

Sen (1992) enaltece a democracia como um sistema político, para ele a democracia é criadora de um conjunto de oportunidades, porém, observa que a democracia possui falhas e seus resultados dependem da forma em qual ela for posta em prática, ao continuar seu pensamento o autor destaca que entender o sucesso da democracia não pode ser medido como apenas um conjunto de normas e procedimentos, mas sim, como a sociedade aproveita as oportunidades criadas.

Alguns fatores fazem a sociedade aproveitar as oportunidades, como o dinamismo dos debates locais sobre a formação de valores, a oposição nessa situação tem papel importante para pressionar os governantes a responderem as demandas que foram levantadas nos debates.

O segundo tipo de liberdade, batizado como facilidades econômicas trata-se das oportunidades dadas para que se possa comprar, trocar e produzir. Em seu livro o autor defende a importância do mercado, não como resolvidor de todos os problemas ou por sua capacidade de proporcionar produção e trocas, mas, principalmente, pela liberdade a qual ele proporciona.

Por outro lado, Sen reconhece que os mercados podem trazer consequências graves devido a questões como monopólios, assimetrias de informações e economias de escalas que podem ser prejudiciais para um aumento geral das capacidades, o autor faz um paralelo com a teorema de Arrow-Debreu e do ótimo de Pareto, situação a qual a utilidade de uma pessoa não pode ser aumentada sem reduzir a utilidade de outra pessoa. Ao substituir o termo utilidade por liberdade, e chegou à conclusão de que a situação de equilíbrio no modelo de liberdade, seria a qual a liberdade não pode ser aumentada sem que se reduza as liberdades dos demais.

Essa condição seria alcançada em mercados competitivos, levando sempre em consideração as liberdades substantivas, sendo assim, a quantidade de coisas ofertadas nos mercados é importante, mas é prioridade aumentar as capacidades dos indivíduos, por isso, é fundamental apresentá-los a oportunidades adequadas, sendo assim, a atratividade tem um papel crucial na teoria.

Sen reconhece que mesmo em caso em que a situação de equilíbrio seja alcançada pode-se haver desigualdade na distribuição de liberdades, essa desigualdade pode ser explicada pela desigualdade de renda e se mostra ainda maior quando analisada pela visão da liberdade, já que

além da renda, existe desigualdade em o quanto as pessoas conseguem transformar renda em capacidades. Tendo isso em mente, faz-se necessário o apoio social, tal qual a rede de seguridade social.

É de crucial importância para a teoria que se realize uma minuciosa avaliação dos mercados, isto se deve ao fato que em diversos casos o livre funcionamento do mercado não condiz com o interesse de determinados grupos de poder, que através do seu poder político consegue travar o mercado e gerar prejuízos sociais, o autor usa como argumento a fala de Adam Smith:

“Os Efeitos da conduta impropria com frequência são iguais aos da prodigalidade. Todo empreendimento imprudente e malogrado na agricultura, mineração, pesca, comércio ou manufatura tende da mesma maneira a diminuir os fundos destinados à manutenção do trabalho produtivo. Em cada um desses projetos [...] sempre há de ocorrer alguma diminuição do que, de outro modo, teriam sido frutos produtivos para a sociedade.” (Riqueza das nações vol 1, livro 2, cap 3, pp 340-1)

Diante da necessidade de se ter liberdade de mercado e ao mesmo tempo impedir que as condutas impróprias e as desigualdades entre os indivíduos, mostra-se a necessidade de encontrar-se um equilíbrio entre o livre mercado e o papel do governo. De acordo com o autor, em uma sociedade de mercado, o estado tem como oportunidade o uso dos bens públicos, tais como, saúde pública e educação pública. Esse papel do estado é referente ao terceiro tipo de liberdade instrumental, o que o autor chamou de oportunidades sociais.

O argumento sobre o papel do estado como propiciador de oportunidades é contra-argumentado, citando dois pontos o primeiro refere-se aos incentivos negativos que a atuação poderia resultar e a segunda se refere a questão fiscal e a estabilidade macroeconômica.

Em resposta ao primeiro ponto, Sen reconhece que realmente pode haver problemas de incentivos e por isso sugere que essas medidas tenham como foco resolver os problemas de capacidades e não problemas de renda, pois, tenderiam a reduzir os problemas de incentivos.

Seu argumento está sustentado por quatro pontos, o primeiro é que as pessoas tem mais dificuldade em se colocar em uma situação pior, por exemplo, passar fome e recusar tratamento médico por uma questão estratégica, o segundo ponto refere-se que em algumas situações tais como a velhice e incapacidades físicas, o foco na renda não é suficiente para a complexidade da situação, o terceiro ponto é de que as pessoas preferem funcionamentos e capacidades em

detrimento de aferir mais renda e por último serviços como educação e saúde não são transferíveis ou comerciáveis, aumentando assim a eficiência em filtrar os usuários, já que, serão usados apenas por aqueles que realmente precisam.

Em relação as questões fiscais o autor concorda que a moderação financeira é um fator importante a ser levado em consideração e chama atenção que a garantia pelo estado das capacidades básicas deve ser posta na mesma prateleira instrumental que a estabilidade macroeconômica, e que esses gastos devem ser analisados e julgados a partir dos objetivos globais das políticas públicas.

O quarto tipo de liberdade, que são as garantias de transparência, que segundo Mariano (2019) se refere ao nível de confiança que existe na sociedade e que essa liberdade pode ser constituída por um sistema político e econômico, um maior nível de responsabilidade financeira diminuindo o número de calotes, uma menor necessidade de burocracias e menor violência urbana.

Sen defende que um sistema de valores e normas é necessário para um funcionamento adequado dos mercados, como argumenta em seu livro.

[...] O funcionamento de mercados bem-sucedidos deve-se não só ao fato de as trocas serem “permitidas”, mas também ao sólido alicerce de instituições (como por exemplo estruturas legais eficazes que defendem os direitos resultantes de contratos) e da ética de comportamento (que viabiliza os contratos negociados sem a necessidade de litígios constantes para obter o que foi contratado). [...] (Amartya Sen, Desenvolvimento como liberdade, companhia de bolso, pag. 334.)

Sen cita a falta de confiança como o problema característico das economias subdesenvolvidas que ainda sofre com ideias capitalistas pouco desenvolvidas e entende que é necessário o desenvolvimento de um sistema de instituições e códigos de lealdade, isso se dá, pois, as instituições que se baseiam em ajustes interpessoais atuam com base em padrões de comportamentos comuns, confiança entre as partes em busca de manter o padrão ético dos dois lados da relação.

A ocorrência de corrupção é um exemplo de como as questões éticas impactam as economias de mercado, segundo Sen a corrupção acontece quando alguém burla as regras já estabelecidas para garantir seus próprios interesses, como é muito difícil controlar esse tipo

ação do ponto de vista de fazer com que as pessoas se voltem mais aos interesses sociais que aos seus pessoais.

Sen argumenta cita os sistemas antigos que buscavam vigiar e punir casos de corrupção, e entende que essa forma ainda hoje é a que mais se destaca para a diminuição desse comportamento, além disso, cita a importância da descentralização de poderes, pois quanto mais poder um indivíduo tem, maiores são as chances de um comportamento inapropriado.

O quinto tipo de liberdade instrumental citada por Sen, são as seguranças protetoras, o que de acordo com Mariano (2019) pode ser definida como:

“A segurança protetora, que se refere à proteção que deve ser dada às pessoas que, por diferentes motivos, se encontram em situação de vulnerabilidade, podendo facilmente deixar de ter assegurados seus direitos de agente. Faz se necessária, portanto, uma rede de proteção social que garanta o cuidado com às pessoas que se encontra à margem do sistema. [...] (Mariano, 2019, pag 32).

A questão sobre o uso de serviços sociais tais como programas de transferências de renda, sofre bastante críticas por uma questão já tratada nesse trabalho anteriormente que é, a questão dos incentivos, pois, o aumento da responsabilidade social levaria a uma queda da responsabilidade social.

Na teoria das Capacidades essa relação é considerada de maneira oposta, agindo em favor das responsabilidades individuais, o seu argumento está baseado na ideia de que é necessário para que o indivíduo assuma responsabilidade que ele consiga ter capacidades básicas, por outro lado, quando as liberdades substantivas forem oferecidas expandindo as opções dele, ele terá a responsabilidade de escolher e de responder por suas escolhas.

Para o autor é importante que o entendimento sobre as responsabilidades sociais seja ampliado, ao que muitas vezes esse debate aponta para o dever do estado de exercer essa responsabilidade, abrangendo-se para outras instituições, tais como, organizações políticas e sociais, ONG's, bases comunitárias, mídias e entendimento público.

2.1.2 Como as liberdades se relacionam

Como já falado anteriormente, os tipos de liberdade são interdependentes entre si, é importante entender a forma como essas liberdades se relacionam. Sen (1992) afirma que nunca

ocorreu nenhum caso de fome coletiva dentro de uma democracia, como já justificado, o regime democrático permite que as autoridades sejam cobradas e assim atuem contra as fomes coletivas, nesse exemplo é possível observar as liberdades políticas atuando em conjunto com as redes de segurança protetora.

Outro exemplo possível de trazer, é que as facilidades econômicas e a constituição de um mercado competitivo podem trazer crescimento econômico que possibilite maior poder financeiro ao estado, podendo assim, usar mais recursos para oferecer serviços públicos que venham aumentar as oportunidades sociais, importante ressaltar o papel da confiança e das transparências para a consolidação dos mercados competitivos, nessa situação é possível perceber como as garantias de transparências atuam sobre as facilidade econômicas que são utilizadas para aumento das oportunidades sociais.

Essa relação pode ocorrer também no sentido oposto, onde o investimento em oportunidades sociais, tais quais, a educação proporcionou um aumento de capacidades que possibilitou que houvesse um crescimento econômico, o autor exemplifica com o caso do Japão que teve um enorme crescimento depois da segunda guerra, mas já tinha altos níveis educacionais antes desse período, isso também ocorreu na china que antes de alcançar seus níveis altíssimos de crescimento, tinha investido também em educação.

2.2 Economia comportamental e nudge

Kahneman e Tversky (1979) estudiosos do ramo da Psicologia observaram que os indivíduos geralmente são péssimos estatístico até mesmo os especialistas, outros comportamentos que pareciam ir contra a teoria da racionalidade, dando início a área da economia que ficou conhecida como economia comportamental.

A economia comportamental se baseia no trabalho de Kahneman e Tversky (1979) que acredita que o cérebro humano possui dois modos de funcionamento, o modo rápido e o modo devagar. O modo devagar é responsável por solucionar problemas complexos ou mais trabalhosos a exemplo, a realização de uma operação matemática.

O lado rápido tem como objetivo reduzir o consumo de energia e otimizar o processo de tomada de decisão, para isso o cérebro utiliza ferramentas chamadas Heurísticas que agem como uma espécie de atalho. Kahneman e Tversky perceberam que através do uso das

Heurísticas os agentes tomavam várias decisões que do ponto de vista da racionalidade não eram corretas, esses erros foram batizados de vieses.

2.2.1 Teoria da perspectiva e aversão à perda

Vários desses vieses foram estudados e catalogados, um dos principais ao qual Kahneman e Tversky (1979) chamaram de teoria da perspectiva e aversão a perda, para eles um indivíduo em uma situação de incerteza ao tomar uma decisão não mediria sua utilidade pelo valor total do que seria gerado e sim pela variação desse valor, ou seja, o agente mediria sua utilidade em termo de ganho ou de perda.

Os agentes então definem um valor de referência no qual ele possa avaliar tais variações, outro fenômeno que ajuda a explicar essa ideia e vem da física e é conhecido por efeito Webber-Fisher esse fenômeno diz que uma sensibilidade menor quando se relaciona uma variação pequena a um valor de referência suficientemente grande.

Para os autores a teoria da perspectiva contrapõe a ideia de Bernoulli e da teoria da racionalidade, na qual o agente tomava suas decisões a partir de uma média ponderada das probabilidades e que isso fazia com que os agentes possuíssem uma espécie de aversão ao risco, enquanto na teoria da perspectiva os agentes possuíam uma aversão à perda.

2.2.2 Status Quo

O viés do Status Quo, é a tendência que os agentes possuem de em um momento de tomada de decisão preferir seguir a opção padrão ou uma alternativa já escolhida anteriormente. Segundo Kahneman o viés do status quo deriva da aversão à perda, Samuelson e Zeckhauser (1988) acrescentam que não só a aversão a perda que o gera, mas outras forças como a comodidade, e conveniência, e até por questões políticas quando se refere a governo e empresas. Outro fator que pode fortalecer o viés é que em boa parte das decisões são tomadas não de formas individuais, mas com o indivíduo fazendo parte ou representando um grupo ou instituição.

2.2.3 Falácia dos custos afundados – Sunk Cost

Os termos custos afundados e custos irre recuperáveis na literatura econômica tem o mesmo significado, segundo (VARIAN, 2006), custos irre recuperáveis são custos que representam um pagamento que, uma vez feito, não pode mais ser recuperado. A luz da teoria da racionalidade, os agentes não deveriam gastar esforço e energia com custos os quais existe a impossibilidade de recuperar.

“No entanto, essa tendência a continuar um esforço uma vez que um investimento em dinheiro, esforço ou tempo foi feito nem sempre é racional. Apenas os custos e os benefícios do momento deveriam ser levados em consideração na tomada de decisão, sendo que o custo histórico (passado) não deveria influenciar essas escolhas” (THALER, 1980).

Kahneman e Tversky ao perceberem que o comportamento dos agentes era bem diferente do que a teoria da racionalidade recomenda, e que as pessoas detinham uma tendência a permanecer e persistir em diversas situações ou decisões a qual os custos afundados se mostravam de forma bem evidente, essa situação foi batizada na literatura de “falácia dos custos afundados”.

De acordo com Thaller, os custos afundados estão relacionados a contabilidade mental e como as pessoas associam a uma sensação de perda, essa sensação ela perde força ao ponto em que o intervalo de tempo vai aumentando.

3.2.4 Efeito enquadramento – Framming Effect

O efeito enquadramento pode ser considerado como a diferença nas decisões tomadas em situação em que as opções representam o mesmo resultado, mas são apresentadas de formas diferentes, é esperado que os tomadores de decisão tomem diferentes decisões de acordo como as opções que podem ser apresentadas de forma positiva, ou seja, com termos como ganho, vida, ou de forma negativa, ou seja, com palavras com conotação negativa como perda e mortes.

Em seu trabalho (Levin; Schneider; Gaeth) classificaram três tipos de efeitos de enquadramento, o primeiro tipo foi batizado como risky choice framing, esse tipo de enquadramento, refere-se a tomada do risco pelo agente e aparece de forma muito presente na teoria da perspectiva onde agentes tendem a escolher a opção mais segura, enquanto em caso

de uma formulação negativa os tomadores de decisões optem por uma opção mais arriscada. Um exemplo que ficou bastante conhecido na literatura como o problema da doença asiática desenvolvido por Kahnemahn e Tversky:

Imagine que os estados unidos estão se preparando para a eclosão de uma doença asiática incomum, cuja expectativa de mortalidade é de seiscentas pessoas. Dois programas alternativos para combater a doença foram propostos. Presuma que as estimativas científicas exatas das consequências dos programas são as seguintes:

Se o programa A for adotado, duzentas pessoas serão salvas.

Se o programa B for adotado, há um terço de possibilidade de queseiscentas pessoas são salvas e dois terços de probabilidade de que ninguém será salvo”

(KAHNEMAN, 2012).

Ao responderem essa pergunta a maioria dos entrevistados escolheram o plano A, em sequência realizaram o mesmo teste, mas, com uma certa diferenças as opções a serem escolhidas:

Se o programa A¹ for adotado, quatrocentas pessoas vão morrer.

Se o programa B¹ for adotado, há um terço de probabilidade de que ninguém irá morrer e dois terços de probabilidade de que seiscentas pessoas irão morrer (KAHNEMAN, 2012).

O segundo tipo definido pelo trabalho ficou conhecido como attribute Effect, nesse, o enquadramento está em volta dos atributos em que foi descrita as opções para o tomador de decisão, um exemplo disso foi apresentado em outro trabalho feito por Levin, I. P e Gaeth, G. J (1988) mostrou que o um beef foi mais bem avaliado como foi definido como mais saboroso e menos gorduroso quando apresentado como 75% magro, do que quando apresentado como 25% gordo.

Outro ponto onde esse tipo de enquadramento foi documentado pela literatura, é que os atributos podem ser apresentados na forma de sucesso ou fracasso, como em um trabalho realizado por Levin, I. P, Schnittjer, S. K e Thee, S. L. (1988), mostra que os pacientes têm maior probabilidade ao aceitar um procedimento médico quando as taxas são apresentadas em formas de sucesso do que quando apresentadas como fracasso.

O último tipo de enquadramento que a pesquisa encontrou, foi batizado como goal framing, e está diretamente relacionada aos objetivos implícitos do indivíduo e as opções são apresentadas como forma de potencial benefícios ou prejuízos, embora os dois frames busquem o mesmo objetivo, sendo a questão desse efeito qual o quadro será mais persuasivo.

Na literatura o goal framing tem sido estudado em situações que envolvem os dilemas sociais onde o indivíduo se depara com a questão de escolher entre ter um benefício próprio ou sacrificar um pedaço desse benefício pelo bem comum. O trabalho de Brewer e Kramer (1996), chegou à conclusão de que os indivíduos estão mais dispostos a renunciar seu benefício pessoal pelo bem comum, do que estão dispostos até algum prejuízo.

2.2.5 Nudge

Após a consolidação da economia comportamental e várias pesquisas e a produção de uma extensa literatura sobre os vieses e suas implicações. Richard Thaler e Cass Sustein (2008), desenvolveram o que seria o uso da economia comportamental pelo estado, o qual, usaria os vieses em suas políticas, para modificar a arquitetura de escolha do indivíduo, sem qualquer tipo de restrição a suas escolhas, nem mudança significativa nos incentivos econômicos, a fim de dar um empurrãozinho (termo que mais se aproxima da tradução de nudge no português) para guiar certos comportamentos dos agentes em busca de aumentar seu bem-estar.

Após a consolidação da economia comportamental e várias pesquisas e a produção de uma extensa literatura sobre os vieses e suas implicações. Richard Thaler e Cass Sustein (2008), desenvolveram o que seria o uso da economia comportamental pelo estado, o qual, usaria os vieses em suas políticas, para modificar a arquitetura de escolha do indivíduo, sem qualquer tipo de restrição a suas escolhas, nem mudança significativa nos incentivos econômicos, a fim de dar um empurrãozinho (termo que mais se aproxima da tradução de nudge no português) para guiar certos comportamentos dos agentes em busca de aumentar seu bem-estar.

É importante para o entendimento do nudge e para o desenvolvimento do presente trabalho entender a base em que foi desenvolvido e que ficou conhecida como paternalismo libertário, o paternalismo é conceito bastante antigo e que divide opiniões, Hatzis (2009)

definiu como paternalismo legal a permissão para que o estado legisle quando necessário para impedir que o indivíduo pratique ações que venham causar algum dano físico ou psicológico a ele.

Ainda segundo Hatzis, o paternalismo pode ser dividido em dois tipos, o paternalismo fraco, nesse tipo o estado intervém em situações ao qual o indivíduo não teria tomado tal decisão se soubesse das consequências de forma prévia. Enquanto, o segundo tipo chamado de paternalismo forte onde o estado interfere mesmo se o indivíduo tomar sua decisão de forma a conhecer as consequências previamente.

Os Criadores do nudge se basearam e defendem o que eles chamaram de paternalismo libertário, o qual o estado agiria de forma mais leve em busca de guiar as decisões do indivíduo, mas que a decisão final estaria nas mãos do próprio, sendo assim sua liberdade não seria violada.

Os Nudges podem ser muitas vezes confundidos com os incentivos propostos pela teoria da racionalidade, porém seus criadores colocam como condição necessária que tenha um baixo custo de entrada e de saída, ou seja, incentivos como remunerações não podem ser confundidos com os Nudges para complementar a definição os autores divide os indivíduos em dois grupos os Humans(que estão suscetíveis aos vieses) e os Econs(indivíduos racionais que conseguem seguir a teoria da racionalidade), essa separação é relevante, pois, segundo os autores mesmo que os econs não sejam afetados pelos nudges ,ainda assim, eles são capazes de alterar significativamente o comportamento dos humans.

Além da definição oferecida por Thaller e Sustein, existe na literatura uma busca por refinar ou aprimorar a definição desse conceito, por exemplo a definição feita por Hansen (2016) onde nudges são qualquer tentativa de influenciar o julgamento, escolha e comportamento das pessoas de uma forma previsível que funciona usando os limites, vieses, rotinas e hábitos como parte dessa alternativa. Essa nova definição busca resolver ou clarear algumas questões que não ficaram tão evidentes na definição inicialmente proposta.

O primeiro ponto a ser debatido é se os nudges realmente não alteram os incentivos, a ideia inicial dos autores era que o nudge não mudaria o mix de opções do tomador de decisão, ponto esse que foi muito criticado com o argumento que ao adicionar mais opções há sim uma alteração nos incentivos dado a quem irá tomar a decisão. O segundo ponto o qual a explicação

de Hansen tenta esclarecer é se o conceito de nudge é válido para uma situação em que há tanto incentivos do ponto de vista racional quanto incentivos do ponto de vista cognitivo, segundo o autor, se há alguma influência cognitiva pode ser considerado nudge.

Sustein também fez uma atualização na sua definição, na qual afirma que seja por uma iniciativa pública ou privada o nudge direciona alguém para uma direção, mas que, permite que sigam o próprio caminho. Essas definições diferentes apontam para o fato de que existem diversos tipos de nudges.

Segundo o trabalho de Hagman *et al.* (2015, p.441) os nudges podem ser classificados como pro-self nudges e o pro-social nudges. O primeiro tipo busca alterar a arquitetura de escolha em busca de ajudar os indivíduos a se afastarem dos comportamentos irracionais que podem vir a diminuir seu bem-estar a longo prazo. pode ser exemplificado em uma situação a qual o tomador de decisão tem duas opções, a opção A é uma escolha que maximiza seu bem-estar no longo prazo, enquanto, a opção B é uma escolha que a longo prazo é prejudicial e diminui seu bem-estar a longo prazo, o nudge nesse caso vai buscar estruturar a arquitetura de escolha para que a opção A seja a escolhida.

O segundo tipo é resultado do esforço de utilizar os nudges em políticas públicas que induzam um comportamento que priorize o bem estar social em detrimento ao individual, como exemplificado no artigo citado, em uma situação na qual o indivíduo se encontre diante de duas opções a opção A o indivíduo opta por reciclar , enquanto na opção B escolhe não reciclar, de acordo com a teoria racional o indivíduo poderia adotar um comportamento “free rider” e não poupar e assim maximizar seu bem estar, o nudge pro-social busca equilibrar tal arquitetura de escolha em busca de uma maior cooperação social.

2.3 Capacidades, nudge e pobreza

A definição de pobreza sempre gerou um grande debate, enquanto uma parte acredita que a pobreza seja absoluta e possa ser definida como a falta de possibilidade de consumir tudo aquilo que é necessário para sua subsistência, outros acreditam que a pobreza é relativa e se diferencia de cultura para cultura, onde o indivíduo não consegue se adequar ao padrão de vida daquela sociedade, tal como ir a shows e eventos.

Do ponto de vista da análise de Sen a pobreza é definida como uma privação da capacidades básicas, tal definição assemelha-se a usada por Muramatsu e Ávila(2017) que definem a pobreza como a privação das capacidades básicas, ao qual são negadas oportunidades de escolhas para que as pessoas sejam nutridas, evitem uma morte precoce, tenham acesso as boas escolas e serviços públicos, para estabelecer um padrão de vida a qual elas desejem e possam ser incluídas financeiramente.

Sen argumenta que existem alguns fatores que fazem com que a pobreza seja um fenômeno mais complexo do que apenas uma restrição de renda, pois, mesmo que se possa medir a pobreza em relação a renda, essa seria apenas um instrumento gerador de capacidades, que embora importante, não seria o único instrumento capaz de desenvolver capacidades.

Outro argumento importante desenvolvido por Sen. (1992) é que a relação entre renda e capacidade é diferente para cada sociedade, família ou indivíduo, onde uma mesma renda gerará níveis distintos de capacidades para famílias ou indivíduos diferentes. Tal diferença pode ser explicada por uma série de fatores relevantes.

A primeira explicação seria as diferentes características e papéis exercidos dentro de uma sociedade, a exemplo da idade e do sexo, como também os papéis que os indivíduos exercem tais como a maternidade ou obrigações culturais que o obriguem a herdar alguma posição familiar, soma-se esses fatores a questão da localização onde questões como segurança, educação e saúde tem impacto direto em sua vida (Sen;1999).

A segunda explicação seria as desvantagens que certos indivíduos possuem em auferir renda e conseqüentemente uma maior dificuldade em transformar renda em capacidade, essas dificuldades tais como idade, ou alguma doença grave que faz com que o seja requerido um maior nível de renda para transformar nas mesmas capacidades que uma pessoa que não detenha essas desvantagens (Sen,1999).

A terceira explicação seria no contexto familiar, pois uma distribuição desproporcional entre os membros da mesma família pode fazer com que os indivíduos que se utilizam da maior parte da renda tenham uma maior possibilidade de adquirir capacidades (Sem,1992)

Do ponto de vista da economia comportamental o conceito desenvolvido Mullainathan e Shafir (2013) entende que a pobreza é resultado das características do sistema institucional que transforma a tomada de decisão para os pobres uma tarefa complexa, e, portanto, obriga os indivíduos a fazerem julgamentos críticos que conduzam a um caminho que aprimore suas capacidades e melhore sua qualidade de vida. Os autores acreditam que o principal a ser trabalhado é descobrir uma forma de ajudar as pessoas a resolver uma grande quantidade de problemas que possuem, em relação aos seus poucos recursos.

Segundo Duflo (2012) mesmo que as pessoas pobres façam as escolhas corretas em busca de maximizar seu bem-estar, tais escolhas possuem um alto custo de transação que acaba restringido importantes decisões em outras áreas importantes da vida.

As pessoas em condições de pobreza são mais impactadas pelas emergências diárias em relação as pessoas fora dessa condição, de tal forma que faz com que as pessoas dentro dessa situação escolham uma recompensa menor agora em detrimento de melhores recompensas futuras, resultando em perda de parte da sua capacidade de planejar, manter seus objetivos futuros e se tornarem quem eles desejam ser e fazer o que desejem fazer. Além dos altos custos de transações outros fatores restringem a tomada de decisões das pessoas em estado de pobreza, o contexto, as regras padrões e problemas de autocontrole. Duflo (2012)

A teoria das capacidades e os nudges podem encontrar um ponto de convergência de forma interessante, pois o entendimento da pobreza de forma mais profunda do que a simples limitação da renda como é defendido pelo Amartya Sen (1992) e as mudanças na arquitetura de escolha onde seja possível alterar o comportamento dos indivíduos em áreas e situações que podem trazer um aumento de bem-estar e de suas capacidades, há vários estudos que foram e estão sendo feitos em busca de testar o uso dos nudges em áreas como saúde, educação e poupanças, tal como defendida por Thaler e Susstein (2019).

Em situações de pobreza a educação não é vista como prioridade, as questões relacionadas a saúde e a necessidade de se conseguir comida para própria sobrevivência faz com que as crianças saiam da escola para enfrentar uma situação de trabalho infantil, segundo o child labour: global estimates (unicef/ILO, 2020) cerca de 160 milhões de crianças em todo mundo exercem algum tipo de trabalho infantil. Segundo o trabalho de Duflo e Banerjee

(2020) é muito comum que famílias em situações de pobreza enxergam a educação como uma loteria, onde em uma situação que a família possui mais de um filho, busca apostar todas as fichas em uma só criança.

Um trabalho relacionado ao uso dos nudges da educação aconteceu no Peru, onde os alunos tinham uma aula sobre um artigo chamado “Do you know can Grow your intelligence”, onde mostrava para as crianças que a inteligência poderia ser ampliada através de treinamento, a pesquisa mostrou que os alunos conseguiram melhorar os resultados em teste de linguagens e matemática. (Leon *et al*, 2020).

Segundo o estudo essa melhora equivale a cerca de 4 meses de estudos, outro ponto importante da pesquisa é que a mudança de pensamento nas crianças resultou em uma transformação duradoura, pois, após 14 meses a melhora ainda persistia (Leon *et al*, 2020).

Os professores Benjamin L. Castleman e Lindsay C. Page (2014) desenvolveram um estudo em busca da diminuição do nível de desistência do ensino médio entre os alunos de baixa renda, o estudo consistia em enviar para os alunos mensagens de textos lembrando os períodos de matrícula.

O estudo mostra que os estudantes do primeiro ano que receberam as mensagens, 68% deles completaram o segundo ano, comparados com 54% do grupo de controle, segundo os professores essa política custou 5 dólares por estudante (Castleman e Page, 2014).

O estudo realizado Vermeersch e Kremer (2004), analisou o desenvolvimento de um programa a qual as escolas ofereciam tratamento para vermes intestinais como forma de reduzir as faltas das crianças, o experimento foi bem-sucedido, conseguiu reduzir as ausências em um quarto, e seu custo foi de 49 centavos de dólares por criança.

Além da educação outras áreas podem ser usadas em busca do aumento das capacidades, segundo o trabalho de Dai *et al*. (2021) que testou os nudges como forma de aumentar a vacinação da COVID 19. O trabalho consistiu na separação de 3 grupos, o primeiro serviu como controle e não recebeu nenhuma intervenção, esse grupo apresentou uma taxa de vacinação de 13,9%, já o segundo grupo recebeu mensagens lembrando os indivíduos e um link para agendamento da aplicação de vacina, tal política resultou em um aumento de 3.2%. O último grupo também recebeu mensagens de lembrete, essas possuíam frases como “a

vacina está pronta pra você”, esse tipo de frase onde passa para o indivíduo a ideia de posse apresentou resultados melhores do que as mensagens convencionais do segundo grupo, acarretando um aumento de 4,3% em relação ao grupo de controle.

O trabalho de vacinação é extremamente importante para as famílias em situação de pobreza, pois seu trabalho de prevenção a doenças pode reduzir os níveis de mortalidade infantil a custos baixos, segundo o trabalho de Duflo e Banerjee (2020) as famílias de baixa renda costumam gastar uma quantia considerável de sua renda em remédios caros ou em cirurgias que poderiam ser evitados com o efeito preventivo das vacinas.

O modelo do ciclo de vida comportamental de shefrin e Thaler(1998), em contra ponto ao modelo do ciclo de vida desenvolvido por Franco Modigliani que acredita que o consumo de um agente depende exclusivamente da renda auferida por esse agente, o que faria com que o agente de forma racional manteria a mesma média de consumo durante toda vida, segundo seu modelo o agente passa por 3 fases durante sua vida economicamente ativa, o primeiro onde está começando e tem uma renda menor que seus gastos, ao decorrer do tempo que o a gente for se desenvolvendo tem- se um aumento de renda no qual se inicia o segundo ciclo, no qual ele vai conseguir renda suficiente para pagar as dívidas anteriores e poupar para o terceiro ciclo, o qual o agente já está aposentado e não possui renda, além do que poupou.

O modelo de Thaller (2004) baseia- se na crença da impossibilidade do indivíduo de ser capaz de otimizar sua escolha em diferentes períodos, Thaller introduziu três mudanças ao modelo, a primeira é o conceito de autocontrole na qual em alguns momentos o indivíduo não conseguiria se controlar e assim aumentaria o seu nível de consumo. A segunda mudança é a da fungibilidade onde devido a contabilidade mental realizada por ele, teria diferentes níveis de propensão a consumir ou apoupar, e por último, o efeito framing o qual a depender de como a situação for apresentada poderá alterar o comportamento dos agentes.

Devido as dificuldades encontradas para que o agente consiga poupar mais, os nudges podem ser usados como ferramentas, primeiro usando os programas onde a opção padrão é que o indivíduo seja inscrito num plano de previdência, tendo a opção de sair, já que na maioria dos casos o que acontece ao contrário e o indivíduo precisa se inscrever. Thaller e Sustain (2019)

A previdência é essencial em países de baixa renda, segundo Palacios e Pallares-Miralles (2000) países de baixa renda só conseguem cobrir cerca de 10% com seus programas de segurança social, o que faz com que os habitantes de tais países vivam de forma desprotegida, sendo de extrema importância a participação dessa população no sistema de previdência.

O trabalho de Duflo e Banerjee (2020) demonstra como as pessoas em situações de pobreza sofrem mais riscos que pessoas menos pobres, e pelo de países pobres não conseguirem fornecer uma rede de segurança as pessoas de baixa renda tem que arcar com 100% das perdas.

“Não só os pobres levam vidas mais arriscadas do que os menos pobres, mas uma interrupção feita da mesma magnitude provavelmente os prejudicará mais. Em primeiro lugar, um corte no consumo é mais doloroso para quem consome muito pouco” (Duflo; Banerjee, 2020, pag 165).

Além desse tipo de ação por parte das políticas públicas, foram desenvolvidos novos modelos de previdência, o desenvolvido por Thaler e Benartzi (2004) conhecido como *save more tomorrow* consistia que o aumento do valor poupado fosse sincronizado aos aumentos salariais, ou seja, caso o empregado recebesse um aumento de 3% no seu salário, aumentaria automaticamente 3% da quantidade poupada.

2.4 Diferenças e formas do uso do nudge

Um ponto de divergência que pode ser encontrado entre a teoria das capacidades e os nudges é a da liberdade, já que os nudges sofrem diversas críticas por supostamente restringir a liberdade dos indivíduos.

Para entender a relação entre a teoria das capacidades e o nudge é importante observar que, os dois partem de premissas e pontos de vista diferentes, mas, possuem objetivos que se conectam entre si. Como já mostrado o ponto central da teoria das capacidades é a liberdade tanto em sua forma constitutiva como fim em si mesmo, quanto em sua forma instrumental servindo para aumentar a liberdade, a ideia de liberdade de Sen entende a importância do estado no que se refere ao papel instrumental da liberdade, por exemplo, como regulador do mercado e provedor de serviços básicos e de uma rede de proteção aos marginalizados, possibilitando

assim oportunidades aos indivíduos de aumentar suas capacidades, porém, não atribui ao estado uma visão paternalista.

De um ponto de vista diferente surge o nudge, que tem suas bases na teoria paternalista no sentido de o estado guiar ou agir para que o indivíduo não faça mal a si mesmo, tomando decisões erradas, mas com uma diferença, buscando manter o poder de tomada de decisão do indivíduo (Thaller; Sustein, 2019). Um ponto importante na construção desse conceito é o fato de os criadores entenderem que o próprio indivíduo não é sempre o mais indicado para tomar determinadas decisões, principalmente as decisões que tenham que ser tomadas em um contexto a qual o indivíduo não seja um especialista ou não detenha um bom nível de experiência sobre determinada situação.

É preciso tomar cuidado ao misturar as duas, levando em consideração o que Sen entende como liberdade que engloba as oportunidades para que se atinja determinado objetivo e que o indivíduo tenha autonomia para tomar suas decisões sem que se tenha interferência, é preciso então avaliar se os nudges não contrapõem ou atrapalham esses pontos para que possa ser usado como ferramenta para pôr em prática a própria teoria.

Em relação ao primeiro ponto, como mostrado nos exemplos anteriores o nudge se apresenta como uma ferramenta útil para melhorar a eficácia das oportunidades oferecidas, como por exemplo, nudges que buscam aumentar as matrículas e a continuidade de crianças de baixa renda na escola pública, outro exemplo seria a ajuda em relação aos níveis de poupança para aposentadoria, possibilitando assim uma aposentadoria mais tranquila e que ofereça uma boa condição e também liberdade aos trabalhadores como o trabalho de Thaller (2004) apresenta, esses exemplos são exemplos de pontos fundamentais citados na teoria das capacidades a educação como parte das oportunidades sociais e a previdência como parte para da rede protetoras.

O segundo ponto é mais delicado e material de muito discurso, pois há um grande questionamento de muitos especialistas nas áreas do direito e da economia, principalmente os liberais, sobre o lado paternalista dos nudges, na qual, o uso dos nudges já seria um tipo de restrição de liberdade, o que implicaria em ações prejudiciais ao aspecto constitutivo apresentando na própria teoria das capacidades.

Thaller e Sustein em seu artigo “*Libertarian Paternalism Is not An oxymoron*”, publicado em 2003, contra argumentam, apontando a inevitabilidade dos nudges, pois como os humanos estão suscetíveis aos vieses cognitivos, os quais já foram devidamente apresentados no presente trabalho, e por isso são guiados em situações a quais são usadas regras gerais, ou a depender do contexto, por exemplo, a ordem escolhida para listar os pratos servidos por uma cafeteria, tal inevitabilidade justificaria então que se usasse tais situações para guiar o indivíduo em escolhas que aumentem o bem estar. Dessa forma não haveria nenhuma interferência a mais imposta, do que a já imposta pela realidade.

Outro questionamento que pode ser levantando é a forma a qual os nudges podem ser usados como ferramenta para teoria de Sen, é importante entender que nesse contexto os nudges não seriam usados para gerar oportunidades, mas, para tornar as oportunidades já oferecidas mais eficientes e baratas, ou então, para ajudar em comportamentos sociais inadequados que resultem em externalidades negativas que em um momento futuro podem vir a reduzir as liberdades.

Nesse sentido, é possível usar os dois tipos de nudges, o uso dos pro-self nudges poderia ser usada para melhorar as decisões nos níveis de poupanças, ou de comportamentos que prejudiquem a saúde como a questão de vícios e comportamentos prejudiciais a longo prazo. Enquanto o pro-social nudge pode ser usado em questões como economia de energia e para a adoção de um comportamento mais sustentável além de ajudar em questões de saúde pública, educação, segurança pública e em questões que possam prevenir casos de corrupção.

Para a implementação nesses moldes é preciso observar os cuidados que Thaller e Sustein destacaram. O primeiro destaque vai para a necessidade de se avaliar por completo e cuidadosamente os impactos e o custo-benefício dessas medidas, os autores então sugeriram três regras de ouro para serem usada.

A primeira é basear-se nas escolhas que a maioria dos indivíduos escolheriam caso revelassem suas preferências, porém vale ressaltar que como a maioria das pessoas não tem suas preferências bem definidas ou as tomam sem informações suficientes, em muitos casos, as escolhas da maioria podem não aumentar o bem-estar fazendo com que o uso do nudge não seja benéfico.

A segunda regra seria a de escolha ativa forçada, nesse caso, os indivíduos seriam levados a revelarem suas preferências, essa regra pode ser usada quando se avalia que a primeira regra não é confiável ou adequada para a situação em si. A terceira e última regra é escolher a opção que apresenta menores números de saídas ou desistências.

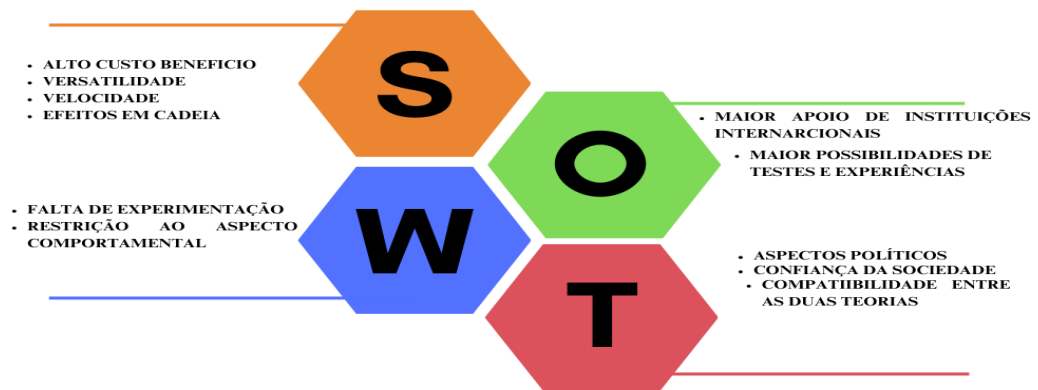
Outra notável diferença se encontra no quesito avaliativo, pois, há uma diferença no que Sen(1992) chama de base informacional, a base informacional seria em termos práticos as informações que se leva em conta no momento de tomada de decisão, por exemplo, dentro da teoria das capacidades o indivíduo consideraria em sua escolha o que aumentaria então suas capacidades. Por outro lado, os nudges tem como base informacional o bem-estar. O bem-estar é bastante associado a teoria utilitarista, o que faz com que o tomador leve em consideração ao realizar sua escolha a maximização da sua utilidade(prazer).

Esse ponto é de extrema importância, pois, como os conceitos partem de dois pontos informacionais diferentes tornando seus critérios avaliativos distintos, essa diferença de critérios pode vir a gerar um cenário no qual a melhor decisão a ser tomada dentro da teoria das capacidades não seja a melhor decisão tomada do ponto de vista do paternalismo libertário, o que tornaria o nudge uma ferramenta pouco eficiente para o aumento das capacidades. Porém vale destacar que embora esse seja um cenário possível, não é o único cenário, podendo existir cenários onde ocorra uma convergência e nesse caso o nudge poderia servir como instrumento para o aumento das capacidades.

Do ponto de vista negativo no que se refere o uso do nudge para o aumento das capacidades, pesa o fato de ser conceitos que apresentam bases informacionais diferentes o que pode fazer com os nudges sejam inefetivos.

3 DISCUSSÃO

Diante de tudo que foi apresentado no presente trabalho é possível efetuar a construção de uma matriz SWOT, que possibilita uma observação mais abrangente de tudo que foi abordado anteriormente.



Ao analisar as principais vantagens de utilizar os nudges nesse caso específico, percebe-se que seu uso permite que se realize políticas públicas com um alto custo-benefício já que geralmente as políticas que envolvem o nudge tem como características demandarem um menor grau de investimento. Apesar do baixo custo outra vantagem primordial dos nudges é sua versatilidade e abrangência, é possível utilizar-se de uma grande variedade de formas, contextos e lugares, podendo se adaptar basicamente qualquer área ou público-alvo sem necessitar de uma grande transformação. Outro ponto a ser destacado, é a velocidade ao qual o nudge pode ser proposto e realizado, ao não demandar enormes estruturas ele pode ser rapidamente implementado, possibilitando resultados rápidos.

Tais características permitem que ao se entender o contexto de determinadas regiões que apresenta um alto número de pessoas em situações de pobreza possam ter políticas públicas sejam elas já existentes ou novas em busca de adaptar melhor tais políticas para a população ter uma maior assiduidade por exemplo em questões preventivas de saúde, que necessitem de um certo tipo de constância.

Outro ponto importante é o efeito em cadeia que pode desempenhar os nudges á exemplo em uma política de educação contribuindo para a permanência dos estudantes nas escolas, já seria dentro da análise multidimensional da pobreza e da teorias da capacidade uma contribuição importante ao aumentar as oportunidades sociais desses alunos, o trabalho de Duflo(2001) em estudo feito na indonésia mostra que a cada ano de escola primaria mais resulta em um aumento de salário futuro de 8%.

Por outro lado, ao observar as fraquezas encontradas nos nudges pode se destacar dois pontos negativos: o primeiro ponto refere-se a baixa quantidade de estudos e experiências empíricas sobre seu uso, que pode requerer um maior esforço em conseguir apoio para o uso dessas políticas além de requerer um maior custo de tempo para a realização de estudos.

O segundo ponto refere-se a eficácia dos nudges, que embora tenha se mostrado eficaz, o trabalho de Mols et al. (2014) mostra haver um consenso entre diversos especialistas que os nudges não devem ser vistos como uma espécie de panaceia, mas, embora os estudiosos não enxerguem os nudges como uma medida central, avaliam com bases em experimentos realizados com grupos aleatórios que os nudges podem ser usados como uma política complementar.

É importante para uso do nudge em políticas destinadas a pessoas em situações de pobreza entender que seu uso se restringe ao aspecto comportamental, isso quer dizer que em algumas situações os aspectos comportamentais podem ser suplantados por outros aspectos envolvidos. Um mal uso dos nudges podem fazer as políticas ineficientes, fazendo com que a ferramenta comportamental não consiga contribuir com a redução da pobreza.

Em relação as oportunidades, é possível que os nudges ganhem cada vez mais espaços e estudos, já é notável que existe um apoio político relevante, onde grande parte dos países já desenvolveram órgãos ligados ao estudo e uso dos nudges nas diversas políticas públicas, instituições internacionais reconhecidas como o banco mundial também tem adotado e realizado várias políticas.

Tal apoio das instituições possibilita um longo horizonte de novas descobertas e testes que podem proporcionar cada vez mais um aperfeiçoamento e a eficiência dessas políticas. Possibilitando assim um maior portfólio de políticas com nudges e com eficiência comprovada, trazendo assim uma maior confiabilidade, apoio social, menor custo pela necessidade menor da realização de menos estudos, beneficiando a população que se encontra em situação de pobreza.

Em relação as ameaças a principal delas é o aspecto político é um ponto de extrema importância para colocar em prática a perspectiva proposta, pois é necessária a participação política no desenvolvimento dos programas públicos e no direcionamento das instituições. O segundo ponto é a forma como os políticos venham usar tais políticas, se propostas do modo

errado pode ser prejudicial produzindo resultados inversos ao que é proposto pela teoria de Sen, além de poder gerar o terceiro fato de ameaça que seria a desconfiança da população em estar sendo manipulada de alguma forma.

Análise Swot nos permite desenvolver uma perspectiva sobre o uso dos nudges como uma ferramenta para a teoria das capacidades. O que se pode observar é que o combate à pobreza via o aumento das capacidades tem outros pontos determinantes que não apenas o fator renda, tais como educação, transportes, acessos cuidados médicos e até mesmo auxílio para decisões mais complexas e difíceis como natalidade e aposentadoria (Sen,1999).

Esses pontos de convergência é o que possibilita que os nudges sejam ferramentas úteis para a melhoria desses pontos, é importante ressaltar que as contribuições dos nudges ao trazer diversos avanços torna possível que em determinados contextos uma melhora mesmo que discreta pode trazer ganhos exponenciais.

Além dos pontos de convergências apontados, há também pontos de divergências, o referencial levantado nos permite compreender a diferença de conceitos principalmente em relação a liberdade que existem entre elas, mas de forma prática não implica em uma impossibilidade de relacionar o uso das duas teorias, já que segundo os próprios autores do Nudge não há restrição de liberdade, que é um conceito crucial na teoria de Sen.

Diante de tudo que foi proposto no trabalho é possível concluir que as duas teorias podem formar uma boa parceria e que os nudges podem ser relevantes para o aumento das capacidades instrumentais citadas por Sen, importante ressaltar que a forma de combinar as duas teorias é fundamental para que se consiga melhores resultados, e por isso, necessita-se de mais pesquisas e testes.

4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O que se pode concluir com essa pesquisa é que com o avanço das teorias comportamentais abre se um leque de oportunidades para diálogos com as teorias relacionadas ao campo do desenvolvimento econômico mesmo que de forma seminal, isso possibilita visualizarmos um caminho possível a ser tomado e desafios a serem superados.

Ao que se refere ao caminho a ser tomado das ciências comportamentais dentro da teoria das capacidades, deve ser direcionado a sua parte instrumental, principalmente no que se as oportunidades sociais, de forma com que as políticas públicas se tornem mais eficientes e baratas, algumas possibilidades que surgem no horizonte podem ser destacadas como o uso dos nudges para por exemplo possibilitar maior participação da população em campanhas de vacinação, incentivar uma maior participação dos pais na educação dos filhos, uma melhoria nesses pontos possibilitaria um aumento de capacidade melhorando a saúde e educação.

Embora sejam nas oportunidades sociais que se visualize maior contribuição dos nudges, é possível que ele possa ser uma ferramenta útil em outras liberdades instrumentais, tais como no auxílio a métodos que busquem a redução da corrupção e segurança pública, como também pode ajudar a construir melhores e abrangentes redes de apoio social.

Diante disso tudo surge alguns desafios, primeiramente o fato de a base informacional das teorias comportamentais ser diferente da teoria capacidade é uma questão que deve ser manejada com bastante cuidado para que se evite qualquer dano a liberdade e que os dois conceitos entrem em cabo de guerra, indo em direções opostas, o que tornaria as políticas bastante ineficiente.

A questão empírica é outro fator determinante, pois, mesmo ganhando espaço no debate econômico ainda carece de comprovações empíricas mais robustas que venham a clarear algumas dúvidas no que se refere a sua eficácia, possibilitando assim que seja replicada em diversos locais, além disso, mais estudos de casos possibilitariam maior experiência fazendo com que essas medidas sejam mais ajustadas e melhoradas para que se tenha uma maior eficiência. Outro ponto que será necessário ser superado é a resistência encontrada dentre economistas e políticos em relação as teorias comportamentais e seu uso.

Diante de tudo isso que foi apresentado é possível concluir que a economia comportamental por meio dos nudges possa vir a ser uma ferramenta útil ao aumento das capacidades, embora ainda precise de uma maior consolidação e de maiores estudos, como em qualquer política pública seu uso requer cuidados e uma necessidade de uma avaliação bastante completa para que seja usado de forma correta e nos pontos corretos para que venha ter uma eficiência.

REFERÊNCIAS

ALATAS, *et al.* Targeting the Poor: Evidence from a Field Experiment in Indonesia **American Economic Review**, v. 102, n. 4, 2012.

ARIELY, Dan . : **A Beginners Guide to Irrational Behavior** .

ARKES, Hal Richard; BLUMER, Catherine. The psychology of sunk cost. **ORGANIZATIONAL BEHAVIOR AND HUMAN DECISION PROCESSES**, v. 35, 1985.

BANERJEE, A. V.; DUFLO, E. **A economia dos pobres**. [s.l.] Editora Schwarcz - Companhia das Letras, 2021.

Banerjee, Abhijit & Duflo, Esther & Glennerster, Rachel & Kothari, Dhruva. (2010). Improving immunisation coverage in rural India: Clustered randomised controlled evaluation of immunisation campaigns with and without incentives. *BMJ (Clinical research ed.)*. 340. c2220. 10.1136/bmj.c2220.

BENHASSINE, Najy *et al.* Turning a Shove into a Nudge? : A “Labeled Cash Transfer” for Education. **American Economic Journal: Economic Policy**, v. 7, n. 3, 2015.

BERNARDO, Mariana. **O impacto das políticas comportamentais no aumento da produtividade dos colaboradores**. 2018 Dissertação - Universidade Católica

CALDÉS, *et al.* The cost of poverty alleviation transfer programs: A comparative analysis of three programs in Latin America.. **World Development**, v. 34, n. 5, 2006.

COSSO, S.P.A; MARIOSIA, D.F.. A contribuição da economia comportamental para gestão sustentável dos recursos hídricos. **Revista Ibero Americana de ciências ambientais**, v. 13, n. 1, p. 318-336, 2022.

DUFLO, Esther. **Human values and the design of the fight against poverty**. 2012.

Economics to Increase Employee Saving. **Journal of political economy**, v. 112, n.1, 2004.

FONSECA, M. A; GRIMSHAW, S. B. Do behavioral nudges in prepopulated taxforms affect compliance? Experimental evidence with real taxpayers. **Journal of Public Policy & Marketing**, v. 36, n. 2, 2017.

GARRIDO, Maria Laura. Economía comportamental y paternalismo libertario: el comportamiento individual en el centro de la política pública. **Política y sociedad**, v.59, 2022.

GIL, António Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 2008.

https://www.povertyactionlab.org/sites/default/files/documents/TannerLectures_EstherDuflo_draft.pdf. Acesso em: 10 mar. 2023.

Irwin P. Levin; Sandra L. Schneider; Gary J. Gaeth. All Frames Are Not Created Equal: A Typology and Critical Analysis of Framing Effects. **ORGANIZATIONAL BEHAVIOR AND HUMAN DECISION PROCESSES**.

John T. Gourville; SOMAN, Dilip . Payment Depreciation: The Behavioral Effects of Temporally Separating Payments from Consumption. **Journal of Consumer**.

KAHNEMAN, Daniel. **Rápido e devagar**: Duas formas de pensar. Objetiva, v. 3, f. 460, 2012. 624 p.

KUEHNHANSS, Colin R. The challenges of behavioural insights for effective policy design. **POLICY AND SOCIETY**, v. 38, n. 1, 2019.

LEITE, M. S. R.; GASPAROTTO, A. M. S. ANÁLISE SWOT E SUAS FUNCIONALIDADES: o autoconhecimento da empresa e sua importância. **Revista Interface Tecnológica**, [S. l.], v. 15, n. 2, p. 184–195, 2018. DOI: 10.31510/infa.v15i2.450. Disponível em: <https://revista.fatectq.edu.br/interfacetecnologica/article/view/450>. Acesso em: 20 nov. 2023.

LEVIN, I. P; GAETH, G. J. Framing of attribute information before and after consuming the product.. **Journal of Consumer Research**, v. 15, 1988.

LEVIN, I. P; SCHNITTJER, S. K; THEE, S. L.. Information framing effects in social and personal decisions.. **Journal of Experimental Social Psychology**, v. 24, 1988.

LIN, H. Effects of extrinsic and intrinsic motivation on employee knowledge sharing intentions. **Working paper** , National Taiwan Ocean University, 2007.

MARIANO, Enzo Barbeiro. Desenvolvimento Humano e liberdade. *In*: MARIANO, Enzo Barbeiro. **Progresso e desenvolvimento Humano**: Teorias e indicadores de riqueza, qualidade de vida, felicidade e desigualdade. [S. l.]: Alta cut, 2019. cap. 2, p. 23-44.

Marteau, T. M.. Framing of information: Its influence upon decisions of doctors and patients. **British Journal of Social Psychology**, v. 28, 1989.

MOLS, FRANK *et al.* Why a nudge is not enough: A social identity critique of governance by stealth. **European Journal of Political Research**, 2014.

MULLAINATHAN, Sendhil; SHAFIR, Eldar. **Scarcity**: Why Having Too Little Means So Much. Macmillan, 2013.

MURAMATSU, Roberta; AVILA, Flavia. The behavioral turn in development economics: a tentative account through the lens of economic methodology. **Brazilian Journal of Political Economy**, v. 37, n. 2, 2017.

Outes-Leon, Ingo and Sánchez, Alan and Vakis, Renos, The Power of Believing You Can Get Smarter: The Impact of a Growth-Mindset Intervention on Academic Achievement in Peru (February 3, 2020). **World Bank Policy Research Working Paper No. 9141**,

PRENDERGAST, Renee. The concept of freedom and its relation to economic development—a critical appreciation of the work of Amartya Sen. **Cambridge Journal of Economics**, [S. l.], v. 29, p. 1145–1170, 11 jul. 2023. DOI 10.1093/cje/bei081. Disponível em: <https://academic.oup.com/cje>. Acesso em: 11 jul. 2023.

RODRIGUES, Nayara Santos *et al.* Nudge como estratégia para promover o consumo mais responsável de alimentos e prevenção da obesidade infantil: os pais aprovam essa ideia? *In*: SIMPOSIO DA CIENCIA DO AGRONEGOCIO, 06., 2018, Porto Alegre.

RYAN, Richard M.; DECI, Edward L.. **Intrinsic and extrinsic motivations**: classic definitions and new directions. 2000.

SAMPAIO, Lucas Marrucci . **Economia Comportamental da Poupança**: Enigmas e Perspectivas de Nudge Trabalho de Conclusão de Curso - Insper Instituto de Ensino e Pesquisa, 2014.

SAMUELSON, WILLIAM ; ZECKHAUSER, RICHARD. Status Quo Bias in Decision Making. **Journal of Risk and Uncertainty**, v. 1, 1988.

SANTOS, Tiago Mendonça dos. Poverty as lack of capabilities: an analysis of the definition of poverty of Amartya Sen. **Peri**, Santa Catarina, v. 9, n. 2, p. 125-148, ago. 2018.

SEN, Amartya. **Desenvolvimento como liberdade**. [S. l.]: Companhia das letras, 1999.

Shefrin, H.M. and Thaler, R.H. (1988), THE BEHAVIORAL LIFE-CYCLE HYPOTHESIS. *Economic Inquiry*, 26: 609-643. <https://doi.org/10.1111/j.1465-7295.1988.tb01520.x>

SUNSTEIN, Cass R; THALER, Richard H. Libertarian Paternalism Is Not an Oxymoron. **The University of Chicago Law Review**, v. 70, n. 4, 2003.

THALER, Richard H.; SUNSTEIN, Cass R. **Nudge: The Final Edition**. Penguin UK, 2012.

THALER, Richard. Toward a positive theory of consumer choice. **Journal of Economic Behavior and organization**, v. 1, 1980.

THALER, Richard. Toward a positive theory of consumer choice.. **Journal of Economic Behaviour and organization**.

THALER, Richard; BENARTZI, Sholmo. *Save more tomorrow : Using Behavioral*

VARIAN, Hal R.. **Microeconomia**. 9 ed. Libreria Editrice Cafoscarina, 2006.

VERMEERSCH, C; KREMER, M. ‘School Meals, Educational Achievement, and School Competition: Evidence from a Randomized Evaluation’. **World Bank Policy Research Working Paper**, v. 3523, 2004.