



1º ENCONTRO INTEGRADO DE PSICOLOGIA ECONÔMICA E ECONOMIA COMPORTAMENTAL

ECONOMIA COMPORTAMENTAL Rumos e Desafios



Roberta Muramatsu

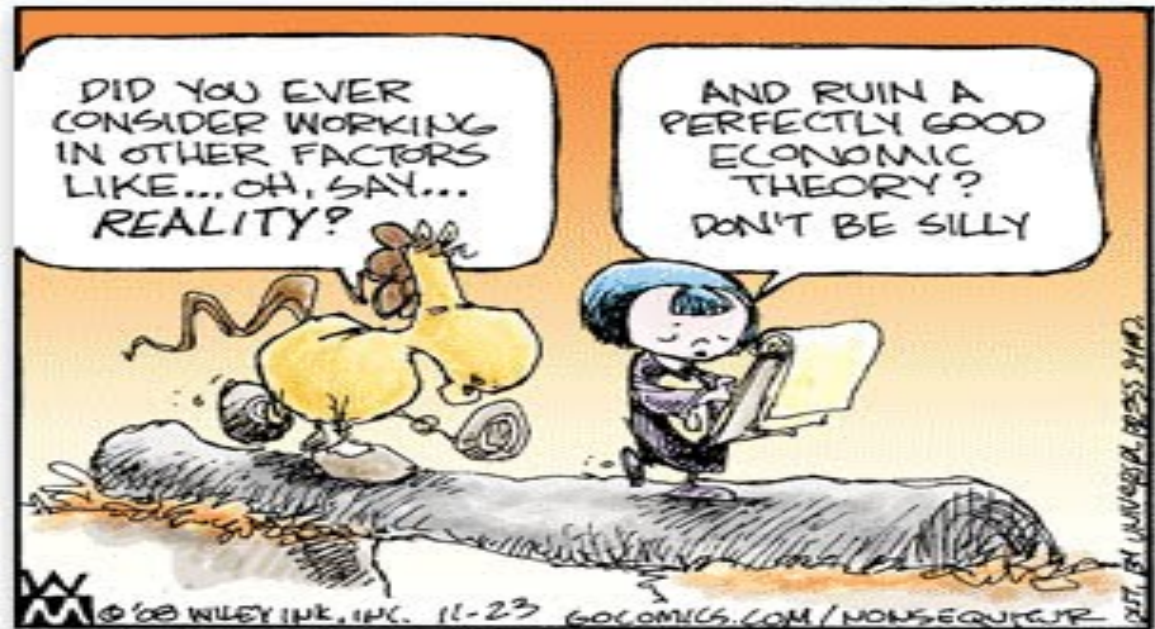
Motivação:



A necessidade básica de psicologia na pesquisa econômica reside na sua importância para a descoberta e análise das forças subjacentes aos processos econômicos, os fatores responsáveis pelas ações econômicas, pelas decisões e escolhas (...) **A Economia sem psicologia não tem conseguido explicar processos econômicos importantes e a Psicologia sem Economia não tem chance alguma de explicar os aspectos mais comuns do comportamento humano."**

(KATONA 1951, p. 10)

Motivação:



No cerne da economia comportamental reside a convicção de que aumentar os fundamentos psicológicos da análise econômica melhorará o campo da economia ...gerando assim melhores insights teóricos, melhores previsões e melhores políticas. (Camerer and Loewenstein, 2004, p. 3)

Agenda para minha narrativa

- Breve reconstrução racional da nova economia comportamental
- Rumo inicial: heurísticas/vieses da racionalidade limitada para explicar e prever fenômenos
- Novos rumos: paternalismo nudge e propostas
- Impasses e reflexão final

Nova economia comportamental (NEC)

- Esforços de integração em 1980s, mas decola mesmo em 1990s
- Inspiração em Simon (1955), Edwards (1954), Kahneman e Tversky (1974 e 1979), etc
- Fruto da revolução cognitiva e avanço experimental
- Retórica reformista, porém modelos ainda dependem da visão de equilíbrio e maximização

Rumo inicial: heurísticas e vieses para explicar/prever fenômenos

- Uso estratégico do conceito guarda chuva "racionalidade limitada"
- NEC revela preferência por pesquisa positiva/fato/ empírica/ anti-apriorista/experimental
- Visão de comportamento depende do mapa de racionalidade de Kahneman - sistemas 1 e 2 (rápido e devagar)

Rumo inicial: lidar com novos fatos

Benartzi e Thaler (1997) - Enigma do *Equity Premium*

- Retornos das ações maiores que títulos (difere mais de 4% na média entre 1871-1993)
- Por que prêmio pelo risco é tão alto?
- Aversão à perda e efeito dotação explicam comportamento dos investidores - sensíveis a contextos das variações das ações

Rumo inicial: lidar com novos fatos

Compreender efeitos de julgamento e percepção viesadas

- *Homo sapiens* "viesa para cima" probabilidade de eventos raros (mas emocionalmente salientes)
- Superestima ataque terrorista e subestima acidente de trânsito

Rumo inicial: lidar com novos fatos

- Investidores e administradores de carteiras vendem ações vencedoras e retêm perdedoras
- Por que? Aversão à perda, efeito dotação
- Crise de 2008 - Consumidores, investidores e agências de risco revelam heurísticas/ vieses de representatividade e excesso de confiança/ viés para presente

Rumos: compreender escolha no tempo

- ❑ Desconto hiperbólico explica dificuldades de planejar poupança/consumo alimentos/energia
- ❑ Problema do auto controle, impulsividade, previsão de utilidades futuras. Procrastinação recorrente!
- ❑ Somos descontadores ingênuos e/ou sofisticados
- demanda por compromisso crível?

Rumos: novos fatos sobre consumo e poupança

Gross e Souleles (2001):

- Americanos alocam \$3000 (mediana) em ativos ilíquidos (retorno inferior a 5% a.a)
- Porém, possuem \$5000 de dívidas em cartão de crédito (juros de mais de 18% a.a).

Novo rumo: guinada normativa

Madrian; Shea (2001)

- ❑ Baixa poupança para aposentadoria como fruto da procrastinação e efeito do status quo
- ❑ Decisões são sensíveis à regra básica (não poupa)
- ❑ Solução: manipular regra -contribuição automática

Rumo normativo: Programa SMART

- Por que pessoas não aderem ao 401(k)?
- Hipótese: problema de autocontrole, tendência à procrastinação com manutenção do *status quo*, desconto hiperbólico e aversão à perda
- SMART - contrato de poupança apenas no futuro
- Sucesso - inspira nova lei nos EUA em 2004

Guinada normativa: política pública

- Usar insights da economia comportamental para proteger consumidores
- Alto endividamento inspira regulação e pressão para educação financeira
- Atenção aos juros de cartão e pagamento mínimo
- Regular mercado de financiamento de casas

Guinada normativa: decola pós 2008

- ❑ EUA 2009 - Sunstein no Escritório de Informação e Negócios Regulatórios
- ❑ Mudanças na saúde, economia de energia, dieta infantil
- ❑ Startups para explorar arquitetura de escolha

Lição: intervenções sutis nos contextos, regras de contratos mudam comportamento!

Guinada normativa: decola pós 2008

- UK 2010 - 2010 - Behavioral Insights Team
 - Ferramentas para encorajar pessoas a fazerem escolhas melhores para elas
 - Aumento de pagamento de impostos, redução gasto de energia e água.
 - Lembretes importam

Guinada normativa: decola pós 2008

- 2015 World Report - Behavioral Foundations of Development
- Banco Mundial com programas de revisão das políticas inspirados pela PSI
- Economia tradicional e sua visão de agente racional distorce diagnóstico, desenho e implementação de políticas

Rumo normativo: nudge é necessário?

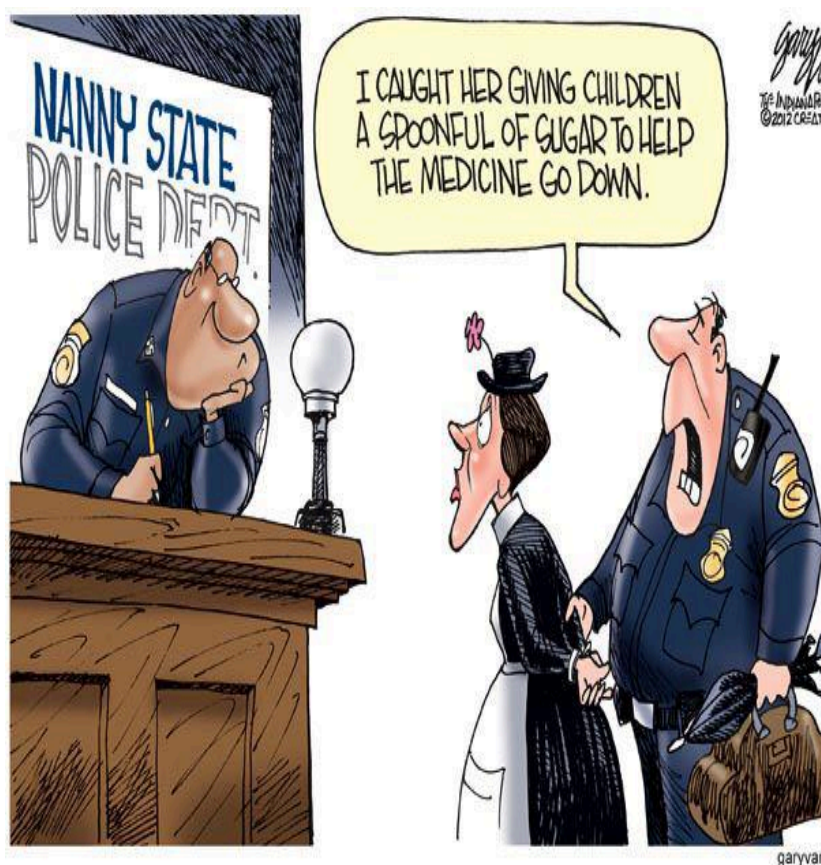
- Sim. Por que?
- Ineficiência, pobreza, obesidade, baixa poupança, devastação ambiental
- Identificar maneiras criativas para ajudar as pessoas a fazerem escolhas
- Política/programa para aproximar intenção e ação

Desafios: nudge e autonomia

- Intervenções leves no contexto decisório para neutralizar efeito dos viéses cognitivos/afetivos
- Policy makers desenham arquiteturas de escolha para pessoas se comportarem como se racionais.
- Canais de aprendizado com erros desafiados?

Desafios: nudge e autonomia

- Trilha escorregadia, mas **IMPORTANTE**
- NEC não serve de expediente político



Conclusão: Economista- terapeuta

Os economistas... deveriam se envolver na discussão de critérios sobre "o que deveria ser/acontecer" e desenvolver instituições que maximizassem a probabilidade de aproximar aquilo que de fato ocorre com aquilo que deveria acontecer. Se isso nos dá a chance de nos transformarmos em economistas terapeutas, nós aceitamos o rótulo com orgulho.

(LOEWENSTEIN; HAISLEY 2008, p. 238)