

# ECONOMIA COMPORTAMENTAL APLICADA ÀS FINANÇAS PESSOAIS

**Flávia Ávila e Gabriel Inchausti**

Estimular um novo olhar em direção a mudanças de comportamento por parte de pessoas comuns, consumidores, empresas e setor público tem sido um grande desafio. Um olhar que, de fato, cause mudanças tanto a curto quanto a longo prazo. Mas como é possível fazer com que as pessoas, cada uma delas dentro do seu próprio ecossistema, sejam conscientizadas sobre a importância de pequenas mudanças financeiras cotidianas? E mais: como dar a entender que estas têm grande significância quando agrupadas em um contingente maior, em prol de uma melhor saúde financeira e qualidade de vida de famílias no mundo todo?

É exatamente nesse ponto que a Economia Comportamental se encaixa, buscando minimizar ou evidenciar os chamados “vieses comportamentais” aos quais todos os seres humanos estão sujeitos, enquanto tomadores de decisões. Sendo a junção de diversas disciplinas – Economia, Psicologia, Neurociência, Sociologia, entre outras –, a EC é uma área interdisciplinar que tem como objetivo estudar como os fatores emocionais, sociais, psicológicos, cog-

nitivos e econômicos afetam a tomada de decisão dos indivíduos.

As pesquisas deste novo campo identificam também problemas de predição nos modelos da economia tradicional, o que tem contribuído para um crescimento da Economia Comportamental.

Entender como pensamos e como somos afetados pelo contexto se torna a chave para promover uma

real mudança comportamental. Através das descobertas da Economia Comportamental é possível criar mecanismos para diminuir ou mesmo eliminar alguns vieses comportamentais que muitas vezes nos desviam de um comportamento tido como “racional”, e nos levam a executar ações que nos prejudicam e interferem na nossa saúde financeira. Abaixo, uma lista simplificada de influências que sofremos diariamente nas nossas decisões:

<b>Normas Sociais</b>	Nossas escolhas são influenciadas por normas sociais e pelo comportamento dos outros.
<b>Framing</b>	A forma que uma escolha é apresentada afeta nossa decisão.
<b>Status Quo</b>	Tendemos a nos manter no que é conhecido e na opção padrão.
<b>Priming</b>	Somos influenciados facilmente por informações irrelevantes e/ou inconscientes.
<b>Efeito Posse</b>	Valorizamos mais algo que possuímos comparado ao que não possuímos.
<b>Âncoras</b>	Nossas decisões são tomadas com base em um ponto de referência, consciente ou inconsciente.
<b>Desconto Intertemporal</b>	O horizonte de tempo e quando seremos impactados pela ação afeta nossas decisões.
<b>Falácia do Planejamento</b>	Costumamos subestimar prazos e custos quando planejamos uma ação.
<b>Contexto</b>	O contexto em que vivemos é fundamental e pode ser usado para influenciar uma decisão.
<b>Aversão à Perda</b>	Sentimos muito mais as perdas do que os ganhos, mesmo que estes tenham a mesma dimensão.

Diariamente enfrentamos decisões que moldam a nossa saúde financeira, são decisões complexas que implicam trade-offs peculiares. Não podemos garantir que a perda de bem-estar que uma família tem hoje, reduzindo seu consumo diário para poupar, será compensada por um aumento de bem-estar futuro. A teoria econômica tradicional fornece ferramentas quantitativas para responder esse tipo de questões: taxas de desconto, estimativas de gastos futuros e fluxos de fundos descontados são alguns dos dispositivos que um economista utiliza quando tenta resolvê-las.

Mas a evidência de que esses modelos têm limites quanto à aplicabilidade dos seus prognósticos é cada vez mais saliente. Mesmo supondo que as pessoas tivessem suficientes competências de cálculo, outros fatores entram em jogo no momento da decisão. E em um momento de crise? Com a intangibilidade e incerteza crescente no dia a dia dos brasileiros, vieses críticos tendem a ser amplificados, e causar ainda mais estragos.

Para que se possa entender por que as pessoas têm tais desvios de comportamento, é necessário que primeiro se conceba como os economistas constituem a figura do consumidor dentro da própria teoria econômica.

### **HOMO ECONOMICUS**

De acordo com a teoria econômica tradicional,



fazemos racionalmente avaliações de custos e benefícios das alternativas conforme nosso orçamento. Essa visão considera que o ser humano busca maximizar seus benefícios, podendo ordenar suas escolhas e, conseqüentemente, sua disposição de gastar ou poupar. A teoria prevê ainda que suas preferências podem ser ordenadas mesmo quando custos e benefícios acontecem em momentos diferentes.

Isso é possível porque o “homo economicus” tem preferências estáveis no tempo. Mais rigorosamente, o “homo economicus” atende aos princípios de racionalidade formalizados, por exemplo, no teorema da utilidade do matemático John Von Neumann e do economista Oskar Morgenstern. Segundo eles, as decisões das pessoas resultam de maximizar uma função de utilidade que deve cumprir alguns axiomas básicos.

Um deles é o fato de que nossas decisões são independentes de alternativas irrelevantes. Ou seja, se optar por poupar recursos para a aposentadoria, por exemplo, essa alternativa será preferida independentemente do contexto em que a decisão for tomada.

Mesmo que essa perspectiva tenha trazido diversos ganhos para os estudos econômicos, na vida real nossas escolhas são influenciadas pelas nossas dificuldades de cálculo, limitações de informações

que temos à disposição e elementos de contexto aparentemente irrelevantes. Em termos práticos, ferimos frequentemente os axiomas do teorema da utilidade tão úteis para ciência econômica na hora de modelar as escolhas das pessoas. Na tabela abaixo, listamos algumas características dos chamados homo economicus e homo sapiens, que seriam todos nós seres humanos, falíveis e impactados por vieses em nossas escolhas.

 <b>HOMO ECONOMICUS</b>	 <b>HOMO SAPIENS</b>
<p><b>CARACTERÍSTICAS:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• São egoístas e lutam pelo próprio bem-estar</li> <li>• Maximizam sua utilidade (sempre escolhem aquilo que é melhor, dada as possibilidades)</li> <li>• Processam de maneira ótima todas as informações possíveis</li> <li>• Não se confundem com a forma que as escolhas são apresentadas</li> <li>• Não tem problemas de auto-controle</li> </ul>	<p><b>CARACTERÍSTICAS:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Podem ter atitudes altruístas</li> <li>• Às vezes fazem escolhas que não são as mais benéficas em termos de resultado esperado</li> <li>• Têm suas escolhas afetadas por diversas informações, incluindo as irrelevantes</li> <li>• São influenciados pela forma na qual as questões são dispostas</li> <li>• Vieses cognitivos e comportamentais afetam o poder de ação das pessoas</li> </ul>

É comum pensarmos que temos controle sobre nossas atitudes e escolhas, porém muitas vezes

estamos apenas executando um processo que já foi predeterminado pelo nosso cérebro, e sequer há uma chance de pensarmos o contrário.

### HOMO SAPIENS OU HOMO BEHAVIORALIS

Para exemplificar uma limitação básica, mas com efeitos significativos, as Figuras 1 e 2, abaixo, ilustram como os indivíduos normalmente absorvem informações errôneas em situações simples. A Figura 1 representa a conhecida ilusão de Müller-Lyer, na qual duas linhas horizontais aparentam ter tamanhos distintos, mas, na verdade, têm o mesmo tamanho – o que ativa a ilusão de óptica no cérebro são as setas nas extremidades. Na Figura 2, observa-se

enviezadamente, graças ao fundo tridimensional, personagens com tamanhos diferentes (embora eles tenham, na verdade, as mesmas medidas).

Embora se possa aprender a reconhecer um lapso de racionalidade, e deste modo não se equivocar, às vezes o controle da ação simplesmente extrapola os nossos limites racionais.

### SISTEMA DUAL

Para explicar alguns dos padrões que estão por trás da falibilidade das escolhas no dia a dia, podemos recorrer aos princípios da teoria do sistema dual, difundida de forma mais ampla pelo professor Da-

niel Kahneman em seu livro *Rápido e Devagar, Duas Formas de Pensar* (Editora Objetiva, 2012). Essa abordagem considera que temos dois modos distintos de pensar definidos como sistema 1 e sistema 2.

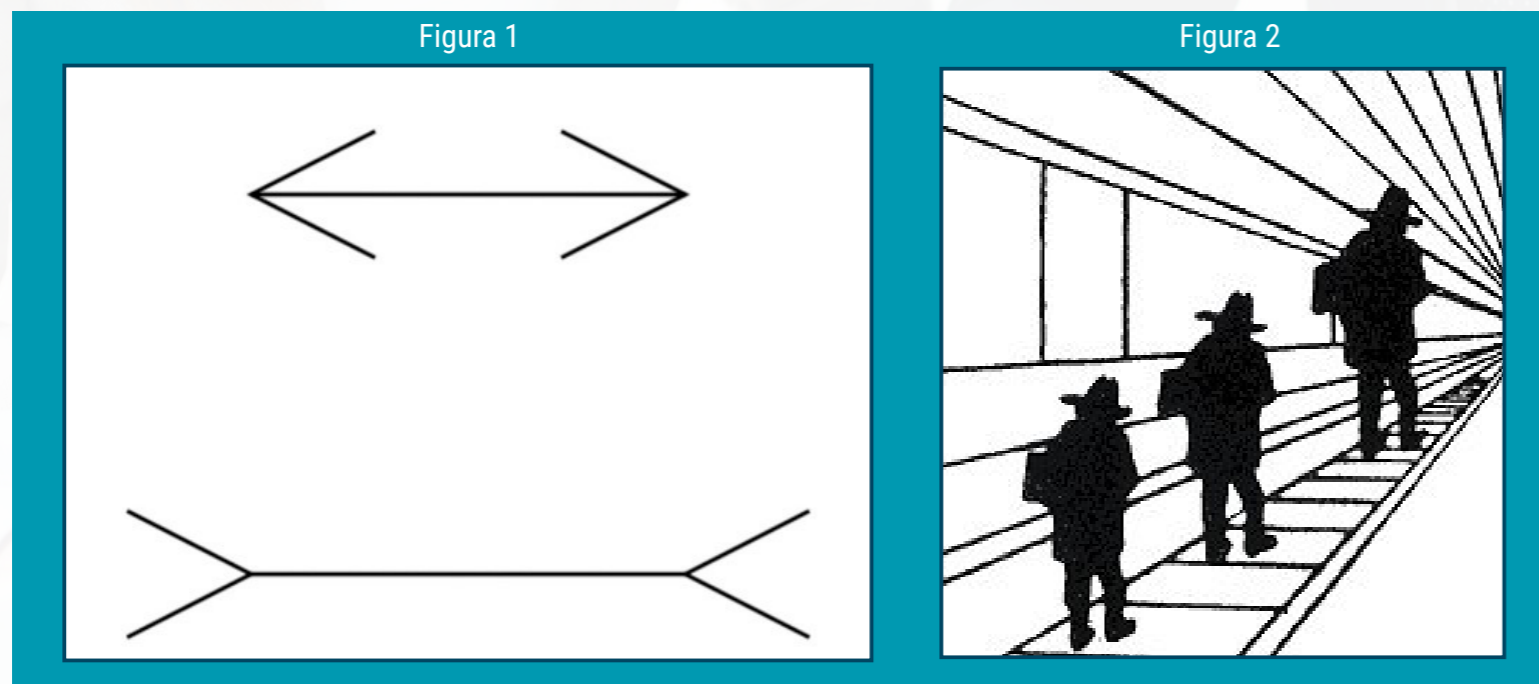
O sistema 1 é rápido, simples, automático e involuntário, enquanto o Sistema 2 é lento, meticuloso, complexo e requer concentração.

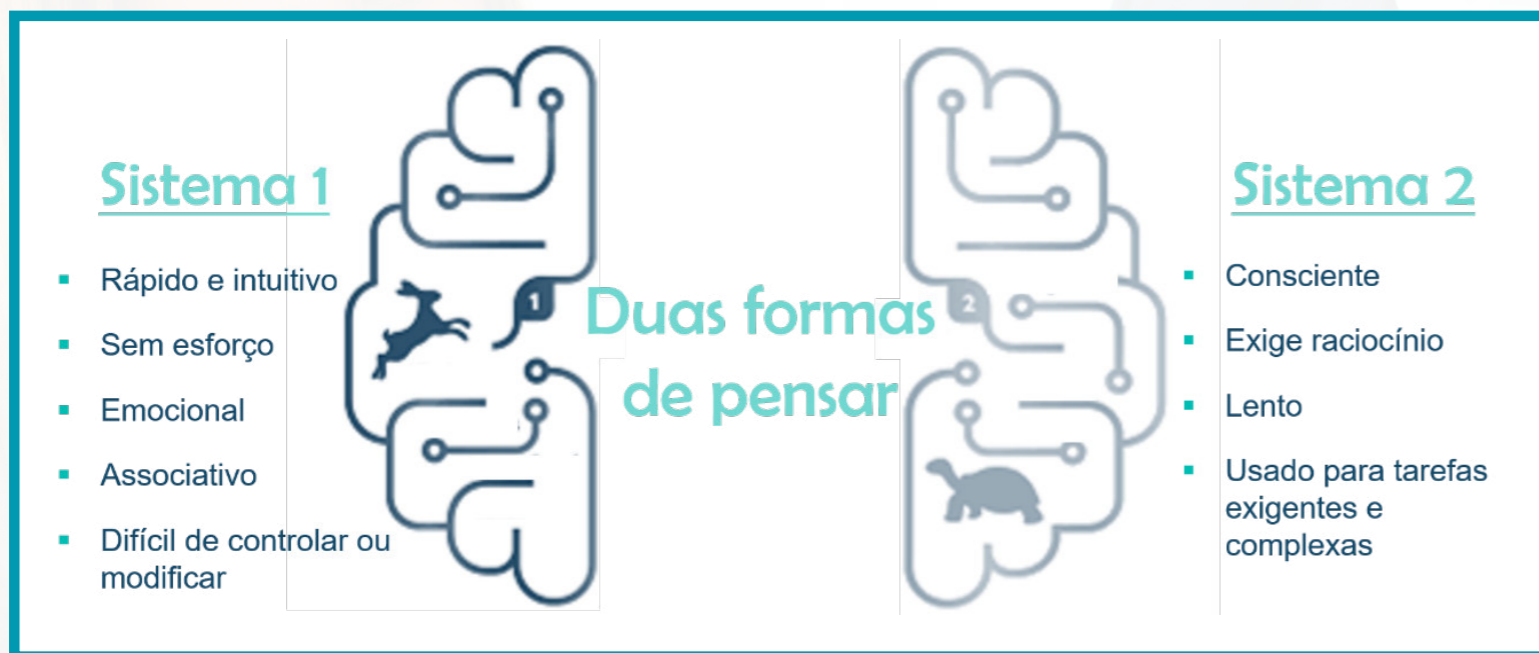
Todos nós usamos os dois sistemas para reduzir o esforço e otimizar o desempenho. O que irá determinar qual dos dois sistemas será acionado é o nível de atenção e memória que será utilizado na realização de uma determinada tarefa.

### A “PREGUIÇA” DO SISTEMA 2 E A “FALIBILIDADE” DO SISTEMA 1

O modelo apresentado por Kahneman integra as predições da teoria tradicional num modelo psicologicamente mais completo que reconhece que às vezes atuamos como o homo economicus, mas por vezes também nos afastamos desse modelo. Seríamos mais próximos do homo economicus provavelmente se o sistema 2 funcionasse sozinho e ininterruptamente, mas o que vimos é que ele só atua diretamente quando uma tarefa requer alta dose de atenção e memória.

O que acontece na prática é que muitas vezes o nosso processo decisório segue a lei do menor es-





forço. O sistema 1 propõe decisões ao sistema 2, e assim, poupando poder de cálculo, ele responde “Ok, é isso mesmo. Vamos em frente!” e voluntariamente fazemos a escolha.

O problema é que, para ser ágil, o sistema 1 se atém à pergunta mais fácil e usa a resposta mais rápida, mesmo que não seja necessariamente a melhor ou mais correta. Para isso, são criados atalhos, passamos a usar regras simplificadoras, chamadas comumente de heurísticas.

Como não conseguimos desligar o sistema 1 simplesmente quando bem queremos, as heurísticas acabam nos levando a cometer falhas sistêmicas,

os chamados vieses. Heurísticas e vieses nos levam a negligenciar a ambiguidade, inventar causas, acreditar e confirmar padrões já experimentados.

### NECESSIDADE DE AUTOCONTROLE

Se cometemos erros sistêmicos e automáticos, e se não conseguimos (pelo menos não deliberadamente) desligar o motor que os cria, como podemos reverter a situação? O primeiro passo para mudar o comportamento é reconhecer que falhamos.

A mitologia grega tem um grande exemplo de como isso acontece. O herói Ulisses, depois de ter vencido a guerra de Troia, passa por inúmeras provações, uma delas é a sua passagem pela Ilha das Sereias.

Sabendo que seria tentado pelo belo canto das ninfas, Ulisses tampou os ouvidos de seus homens e ordenou-lhes que o amarrassem ao mastro impedindo que ele cedesse e acabasse jogando-se ao mar. Seduzido pelas sereias ele implorou que o soltassem, mas sua tripulação não podia ouvir.

O que salva Ulisses da morte não é sua capacidade de resistir à tentação, mas a consciência de que falharia. Assim como Ulisses, há indivíduos que possuem maior consciência das tentações e falhas de autocontrole, que são chamados de sofisticados. Esses indivíduos, assim como o herói grego, têm maior engajamento com mecanismos de comprometimento, minimizando a possibilidade de errarem ou caírem em tentações no momento que ocorrem.

Há também indivíduos que têm pouca ou nenhuma projeção das tentações futuras, para os quais ações de comprometimento ou conscientização não seriam aplicáveis.

### AS ESCOLHAS DE DINHEIRO

De todas as nossas decisões, as que tomamos em relação ao dinheiro são provavelmente as que mais demandam autocontrole e comprometimento. Após muitas investigações e experimentos baseados em análises comportamentais, uma coisa fica clara: pensamos no dinheiro de forma no mínimo curiosa.

O fato da decisão envolver números sugere que devemos tratar a matéria como uma decisão para ser resolvida com o poder de cálculo mental. Fazer a conta pode até ser simples. Mas não estamos fazendo somente uma conta, estamos tomando uma decisão que envolve diversos fatores. E tomamos as decisões financeiras com as mesmas ferramentas com as quais decidimos tantas outras coisas na nossa vida. Não temos um sistema decisório específico para aquelas que implicam dinheiro. A escolha por detrás da conta vai ter consequências sobre a nossa vida, e não conseguimos avaliá-las somente usando o Sistema 2, precisamos ativar o nosso Sistema 1.

Além do esforço mental, processos automatizados que moram no nosso Sistema 1, como a nossa ansiedade, excesso de otimismo, ilusão de controle, ou medo de arrependê-lo, ficam prontos para tomar o controle, piorando nossa decisão.

Se para nós é claro que após nossa aposentadoria vamos precisar do que poupamos quando estávamos em atividade, por que as pessoas sistematicamente poupam menos que o necessário para a garantia do bem-estar quando esse dia chegar? É somente erro de cálculo?

Mesmo que o cálculo seja complexo, um maior nível de instrução parece não ser suficiente para melhorar a qualidade da resposta num nível individual. Muitas



**“DE TODAS AS NOSSAS  
DECISÕES, AS QUE TOMAMOS  
EM RELAÇÃO AO DINHEIRO  
SÃO PROVAVELMENTE AS  
QUE MAIS DEMANDAM  
AUTOCONTROLE E  
COMPROMETIMENTO.”**

heurísticas gravadas no nosso Sistema 1 são ativadas e perturbam o caminho racional, que nosso Sistema 2 tenta seguir. Com maior nível de educação financeira, conseguimos nos manter no Sistema 2 por mais tempo durante a decisão. Também é verdade que mais exercício do autocontrole evita que o esgotamento envolvido na decisão deixe que o Sistema 1 controle. Mas um bom desenho da arquitetura da escolha acerca de uma decisão financeira consegue colocar outros elementos como auxílio. Entender o processo decisório nos permite alocar sinais no contexto para melhorar o equilíbrio e fazer com que a decisão aumente o bem-estar da pessoa.

### **RESTRIÇÕES DAS INICIATIVAS DE EDUCAÇÃO FINANCEIRA**

Uma descrição utilizada no Brasil para educação financeira é a da OCDE que diz:

“o processo mediante o qual os indivíduos e as sociedades melhoram a sua compreensão em relação aos conceitos e produtos financeiros, de maneira que, com **informação, formação e orientação**, possam desenvolver os valores e as competências necessárias para se tornarem mais **conscientes** das oportunidades e riscos neles envolvidos e, então, poderem fazer escolhas bem informadas, saber onde procurar ajuda e adotar outras ações que melhorem o seu bem-estar. Assim, podem contribuir de modo mais consistente para a formação de indivíduos e socie-

dades responsáveis, **comprometidos com o futuro**".

O ponto de reflexão é que, apesar de o cenário estar mudando, muitas das políticas atuais ainda acabam sendo mais efetivas para indivíduos sofisticados, que já possuem, por exemplo, um certo grau de consciência da necessidade de autocontrole. Há, entretanto, um grande espaço para o desenvolvimento de ações voltadas aos indivíduos ingênuos e baseadas na Economia Comportamental.

## ECONOMIA COMPORTAMENTAL E MÉTODO EXPERIMENTAL

Sobre a influência de determinados aspectos na tomada de decisão, que são capazes de tornar uma escolha inconsistente sob o ponto de vista tradicional, se debruça a economia comportamental. Essa visão, que avalia o comportamento dos indivíduos, permitiu compreender a relevância do contexto, do enquadramento e de tantos outros fatores, ampliando a visão sobre os agentes econômicos e criando novas ferramentas simples e eficazes na solução de problemas.

A economia comportamental utiliza predominantemente a observação empírica, em laboratório, campo ou neurociência. Essa prática faz com que os indivíduos sejam observados enquanto fazem as escolhas, de forma que os resultados observados sejam os mais próximos ao que se obtém na realidade.

Os testes são feitos usualmente separando os indivíduos em tratamentos diferentes e expondo-os a determinados estímulos. Outro grupo, chamado controle, é mantido sem nenhuma intervenção, estabelecendo qual seria o comportamento "padrão" para determinada circunstância.

## NUDGES

"Um nudge [...] é qualquer aspecto da arquitetura de escolha que altera o comportamento das pessoas de um modo previsível sem proibir quaisquer opções nem alterar significativamente seus incentivos econômicos. Para que uma intervenção seja considerada um mero nudge, deve ser fácil e barato evitá-la. Nudges não são imposições. Dispor as frutas ao nível do olhar é considerado nudge. Proibir junk food, não" (Thaler e Sunstein, 2008, p. 6).

Nudge também pode ser definido como "abordagens preservadoras de liberdade que guiam as pessoas para determinadas direções, mas que as deixam seguir seu próprio caminho" (Sunstein, 2015b, p.1). A intensão primordial desse tipo de intervenção é ajudar pessoas e grupos a decidirem por si mesmos o que é melhor para todos.

Os nudges podem atuar tanto no campo das políticas públicas, como no campo da empresa privada. O Prof. Dan Ariely, da Universidade de Duke, lançou uma iniciativa chamada de "*Common Cents Lab*".

Nela, e em parceria com várias instituições públicas e privadas, oferece estudos rigorosos para ajudar as pessoas a fazerem escolhas certas na sua relação com o dinheiro. Em diferentes estudos, ele e a sua equipe têm identificado cinco fontes de erros habituais das pessoas: (i) erros na gestão semanal de caixa, (ii) dificuldade para reduzir as despesas segundo o planejado, (iii) dificuldades para avaliar e contratar dívida, (iv) erros quando tentamos aumentar a poupança de curto prazo, e (v) erros quanto tentamos aumentar a poupança de longo prazo.

A metodologia que Ariely usou para desenvolver nudges comportamentais tem três simples passos que ele chama de os 3 "B": (1) identificar o comportamento chave (key **B**ehavior), (2) apagar ou reduzir as **B**arreiras psicológicas e obstáculos reais que não deixam as pessoas fazerem o que elas querem fazer, e (3) ampliar os **B**enefícios envolvidos na decisão financeira, sem envolver grandes mudanças na equação monetária.

Ideias poderosas estão surgindo do seu trabalho: melhora das ferramentas de budget familiar usando aplicativos que permitam identificar e nos lembrar dos gastos dos quais nos arrependemos, informar sobre como pessoas similares a nós estão consumindo, associar a poupança a objetivos com nome (próximas férias, nova geladeira), usar os *defaults* para associar o pagamento de um empréstimo com

a criação de uma conta poupança (quando a pessoa pede um empréstimo por um carro, oferecer um incremento da cota para uma conta poupança que cubra imprevistos e a manutenção do carro).

Como Ulisses, indivíduos mais sofisticados terão mais facilidade de se educar e se autocontrolar. Mas a arquitetura de escolha consegue inserir pequenos sinais no contexto de uma decisão e atuam como “empurrõezinhos” na direção desejada. Eles ajudam tanto os sofisticados como os ingênuos a tomar melhores decisões quando se fala de dinheiro.



### Flávia Ávila

Fundadora da consultoria InBehavior Lab e do site [EconomiaComportamental.org](http://EconomiaComportamental.org). Coordenadora do MBA em Economia Comportamental na ESPM, primeira pós-graduação no tema no Brasil, e professora da instituição. Economista, mestre em Economia Comportamental pelo CeDEx – Centre for Decision Research and Experimental Economics UoN.

Possui mais de 15 anos de experiência prática em estudos experimentais sobre o comportamento humano. Idealizadora e co-organizadora do “Guia de Economia Comportamental e Experimental” que tem ganhado grande repercussão ao trazer capítulos e entrevistas com os maiores pensadores do tema ao redor do mundo.



### Gabriel Inchausti Blixen

É economista graduado na Universidade da República (Uruguay), com especialização profissional em Finanças Corporativas, Estratégia e Economia Comportamental. Atualmente é diretor de um grande grupo sul-americano de proteína animal, e desenvolveu uma extensa carreira em posições de liderança em empresas de grande porte no Uruguay, Paraguay e Brasil.

É consultor em Economía e Negócios de organizações de grandes empresas no Uruguay e tem uma intensa carreira vinculada a meios de comunicação eletrônica no país, o que o levou a ocupar o cargo de Gerente Geral de um importante grupo de meios naquele país. É professor e conferencista em temas relacionados a Economia e Comunicação.