

Microfinanças e comportamento financeiro dos pobres: Algumas Contribuições da Economia Comportamental**Microfinance and financial behavior of the poor: Some Contributions of Behavioral Economics**

DOI:10.34117/bjdv6n5-251

Recebimento dos originais:20/04/2020

Aceitação para publicação:13/05/2020

Roberta Muramatsu

PhD in Economics e Philosophy, Erasmus University of Rotterdam, The Netherlands

Instituição: Universidade Presbiteriana Mackenzie

Endereço para correspondência: Rua Itambé, 143 prédio 12 Centro Mackenzie de Liberdade
Econômica, São Paulo -SP CEP:01239-001

E-mail: roberta.muramatsu@mackenzie.br / robertamuramatsu@gmail.com

RESUMO

Este artigo busca examina as contribuições da agenda de pesquisa em economia comportamental para um melhor entendimento de um subconjunto das instituições de microfinança (rede de serviços financeiros para os indivíduos e grupos de baixa renda, comumente excluídos do sistema bancário convencional) chamada de micropoupança (*microsavings*). Para tanto, será apresentada e discutida a perspectiva de economia comportamental da pobreza. Adicionalmente, serão analisadas algumas evidências empíricas sobre as consequências positivas associadas ao fornecimento de serviços e produtos de poupança para os mais pobres. Finalmente, investigam-se as implicações da guinada comportamental para políticas de combate à pobreza e desenvolvimento.

Palavras-chave: pobreza, micropoupança, economia comportamental, nudge, desenvolvimento

ABSTRACT

This paper aims to investigate the Behavioral Economics contributions to a richer understanding of a subset of microfinance institutions (network of financial services to low-income individuals as well as households) named microsavings. To undertake the foregoing explanatory task, it embarks on presenting and discussing the “behavioral economics view of poverty”. In addition, it will analyze some pieces of empirical evidence suggesting positive consequences of microsavings as a complementary tool to fight poverty. Finally, policy implications of the behavioral turn to development and poverty are scrutinized.

Keywords: poverty, microsavings, behavioral economics, nudge policy, development

1 INTRODUÇÃO

Apesar dos avanços que tem se observado nas primeiras décadas deste século para o combate à pobreza, o fenômeno permanece repleto de desafios e enigmas. De acordo com os mais recentes dados disponibilizados pelo Banco Mundial, o número de pessoas que vive sob a condição de extrema pobreza (vivem com uma renda diária per capita de US\$1,90) é elevado e correspondente a 10% da população mundial (World Bank, 2015). Tal retrato de pobreza redutível a dimensão monetária subestima o fato de que mais de a proporção de pobres no mundo cresce mais de 50% quando consideramos que a pobreza é multidimensional e inclui a privação de capacitações e acessos básicos para seres humanos tornarem-se agentes do próprio destino, tais como educação, serviço de saúde, utilidades básicas e segurança (Demirgüç-Kunt *et al* 2018).

A evolução mais recente da pobreza no Brasil certamente desperta a atenção das pessoas dentro e fora dos muros da escola. Em 2019, o relatório intitulado “Síntese dos Indicadores Sociais” revelou que mais de 13,5 milhões de pessoas vivem abaixo da linha de pobreza extrema (IBGE, SIS 2019, p.59). A difícil recuperação da conjuntura macroeconômica, transformações no mercado de trabalho e inúmeros desafios institucionais explicam em parte a situação delicada. O problema é que tais barreiras externas ao potencial decisório dos indivíduos impossibilitam que eles possam ter acesso ao consumo de bens e serviços básicos (como escola de qualidade, serviços médicos, oportunidades de lazer e segurança até mesmo alimentar), sem os quais a trajetória de desenvolvimento humano é bloqueada.

Além disso o cenário repleto de privações, que acompanham a perspectiva multidimensional de pobreza, carrega uma consequência não pretendida perversa: limitado entendimento sobre como as pessoas inseridas no contexto de escassez ou privação lidam com a sua vida financeira e gerenciam os riscos e incertezas de modo temporalmente inconsistente.

Sabe-se que desde a década de 1970 a literatura econômica tem oferecido espaço para a discussão sobre o potencial da microfinança ou instituições microfinanceiras (*microfinance institutions*, MFIs) - rede de serviços e produtos financeiros dirigidos para indivíduos que vivem sob privações diversas como crédito, poupança e seguro - como uma ferramenta complementar para o combate à pobreza (Armendáriz & Murdoch, 2010).

O grande aumento da inclusão financeira dos indivíduos parece resultar das iniciativas e esforços de vários países para viabilizarem a criação e distribuição de inovações feitas pelas *fintechs*. As chamadas empresas financeiras tecnológicas têm contribuído enormemente para

a criação e uso das contas digitais, capazes de oferecer serviços de depósito à vista e até mesmo poupança pela internet do celular (Demirgüç-Kunt *et al* 2018). Todavia, há ainda aproximadamente 1.7 bilhão de pessoas não bancarizadas (*unbanked*, do original), ou seja, privadas de todas as facilidades que os produtos bancários podem gerar na vida delas.

Parece consensual a ideia de que a bancarização acompanha o processo de desenvolvimento econômico como liberdade ou expansão de capacitações (Sen 2000). Isso porque tais instrumentos permitem que as pessoas possam melhorar seus canais de geração de renda, efetuarem seus planos de consumo e de poupança para uma melhor gestão das suas necessidades básicas e eventuais emergências.

Endereçar tais questões parece tarefa fundamental para pensarmos em soluções engenhosas para o enfrentamento da pobreza e problemas associados a ela, tais como o endividamento e falência das famílias. Em março de 2020, 66,2% das famílias afirmaram ter dívidas no cheque pré-datado, cartão de crédito, cheque especial, carnê de loja, empréstimo pessoal, prestação de carro e seguro e 9,4% deles destacaram total impossibilidade de honrar compromissos financeiros (CNC, 2020). Em virtude das consequências negativas dos mencionados padrões de comportamento, vale investigar como a pesquisa comportamental pode ser útil a ajudar as pessoas que enfrentam várias fontes de escassez aproximarem suas intenções e ações de gestão dos objetivos financeiros de curto e longo prazo sem que isso comprometa sua autonomia e liberdade de escolha (Muramatsu & Fonseca, 2012).

O ponto de partida deste artigo é a conjectura de que a literatura econômica de microfinança merece dar maior espaço para uma subárea chamada micropoupança (*microsavings*). Parte disso parece decorrer da visão de que os indivíduos que vivem sob a condição de pobreza fazem julgamentos e decisões financeiras muito simples em virtude de sua renda baixa. O presente trabalho desafia tal visão e sustenta a tese de que as questões decisórias sob privação são extremamente complexas e os indivíduos pobres revelam padrões de comportamento de poupança que merecem investigação mais sistemática. Neste caso, o artigo está alinhado com a visão dos pobres como “gestores de fundos com pés descalços” oferecida pelos vencedores do Nobel de Economia de 2019 (Banerjee & Duflo 2012).

Mais precisamente, o objetivo deste artigo é examinar cuidadosamente quais são as contribuições da pesquisa em economia comportamental para o debate sobre políticas e programas de promoção de serviços de micropoupança para ajudar os indivíduos a escapar da condição de privação do exercício das suas capacitações.

Este artigo está organizado da seguinte forma. A seção 1 apresenta a visão de economia comportamental da pobreza, que complementa a perspectiva multidimensional. A segunda seção oferece evidências de. A seção 3 apresenta, discute implicações de políticas públicas e conclui.

2 DESVENDANDO A PERSPECTIVA COMPORTAMENTAL DA POBREZA

As últimas décadas têm sido marcadas por inovações importantes para a análise econômica do desenvolvimento e pobreza. Desde a década de 1990 já se destaca que o fenômeno da pobreza não pode ser plenamente explicado em termos da escassez de renda. Inspirado pela visão de desenvolvimento humano, Sen (1990) argumenta que a pobreza é multidimensional e envolve vários tipos de privações de liberdades positivas, que são todas aquelas relacionadas com o exercício do potencial humano, como a liberdade para (a) ser bem alimentado, (b) evitar a morte prematura e ter vida longa, (c) ter acesso a boas escolas e serviços públicos; (d) ser socialmente e financeiramente incluído; etc.

A economia comportamental está alinhada com uma perspectiva multidimensional de pobreza. A sua grande contribuição é desafiar dois grandes tipos de explicações econômicas sobre o comportamento dos pobres. O primeiro tipo de explicação refere-se à abordagem econômica do comportamento reduzida a custos e benefícios avaliados de modo ótimo. Sob tal perspectiva, os pobres fazem as melhores escolhas possíveis dadas as escassas alternativas do conjunto de escolhas e restrições. A segunda explicação, por seu turno, depende do pressuposto de que o conjunto de informações dos pobres é distorcido pelo próprio ambiente ou cultura de pobreza e eles não têm como escolher o que pode ser compreendido como melhor meio de atingir um determinado fim. A perspectiva comportamental critica as duas abordagens. Se por um lado, uma parece pressupor que o comportamento decisório dos pobres é racional, a segunda parece alinhada com a questionável visão do século XIX segundo a qual os indivíduos são pobres porque são irracionais (Bertrand, Mullanaithan, Shafir 2004; Jäntti, Kanbur, Pirttilä, 2014).

Diante disso, economistas comportamentais destacam que a pobreza envolve várias fontes de escassez e privação que dificultam os julgamentos e decisões dos indivíduos. Algumas das lacunas que impactam a qualidade das escolhas são externas, tais como inexistência de oferta suficiente de serviços de saúde, instituições de microcrédito, entre outras. O ponto de destaque da abordagem comportamental da pobreza é que o reconhecimento de que a escassez captura a mente, no sentido de moldar a percepção das tarefas de escolha de

modo tal que fica mais difícil os agentes aproximarem suas intenções e ações. Tal retrato está alinhado com evidências empíricas de que a qualidade das escolhas individuais são sensíveis às percepções dos indivíduos, regras de opção padrão colocadas pelo ambiente institucional e contratos, poder de inércia e problemas de conflitos de preferências temporais.

Para sistematizar o argumento, Mullanaithan e Shafir (2013) apelam para a metáfora do “fazer a mala” (*packing problem*). A ideia dos autores é destacar que a privação ou escassez distorce capacidade de lidar com tarefas decisórias urgentes e complexas. Como resultado, os erros de julgamento e decisão acontecerão de modo mais recorrente e acompanharão possivelmente consequências dramáticas (Duflo, 2012). Neste caso, a habilidade de planejar e contornar conflitos entre necessidades imediatas e objetivos futuros fica comprometida.

Para ilustrar, considere a complexa tarefa decisória de um pequeno produtor rural que faz julgamentos sobre as consequências de curto e longo prazo associadas a deixar seus filhos na escola quando precisa de ajuda com sua lavoura de subsistência após um problema de perda de safra, da qual a vida financeira da família depende.

Naturalmente, restrições externas e internas ao indivíduo do exemplo influenciam as suas escolhas efetivamente observadas. Produtos de microsseguro e microcrédito seriam úteis para uma melhor gestão dos riscos de negócio agrícola, sensível a questões climáticas. Neste caso, a inclusão financeira oferece maneira promissora para reduzir barreiras decisórias. Ela oferece novas alternativas para lidar com questões difíceis – como poupar, quando pedir emprestado, sob que circunstâncias vale a pena migrar, entre outras.

Além disso, políticas públicas e programas de desenvolvimento (como o bolsa família), serviriam para neutralizar o forte peso que as preferências de curto prazo têm relativamente às de longo prazo nos contextos de emergência que caracterizam a condição de pobreza. A consequência disso seria o alinhamento entre o plano do pai agricultor de educar os filhos e a sua ação efetiva, dando-lhes assim um futuro mais próspero (Ramiro; Fernandez 2017).

Vale destacar que a guinada comportamental na análise econômica da pobreza e do desenvolvimento nos ajuda a identificar problemas de comportamento financeiro entre os pobres resultantes da ação conjunta de elementos situacionais e limitações cognitivas.

Alguns fatores situacionais podem ter a ver com a existência de baixa oferta de serviços e produtos financeiros para indivíduos de renda mais baixa. Além disso, há elevados custos de transação de serviços financeiros como as elevadas exigências para a abertura e manutenção de contas, os custos de transporte, entre outros (Dupas & Robinson, 2013). Como destacado na introdução, as inovações tecnológicas contribuem para inserir novos clientes através de

contas digitais gratuitas, que por sua vez ajudam as pessoas a perceberem a segurança e vantagens dos serviços financeiros na internet para o seu planejamento financeiro (Dupas et al., 2012).

Uma das implicações mais importantes do conceito de racionalidade limitada da pesquisa em economia comportamental é que as escolhas dos indivíduos são sensíveis às maneiras em que as tarefas decisórias são apresentadas a eles. Logo, os julgamentos e decisões (dentro e fora do domínio das finanças individuais ou familiares) respondem de modo assimétrico às molduras (frames) ou percepções de ganhos e perdas relativos de um determinado curso de ação. Sob o contexto de perdas relativas, indivíduos são mais tomadores de risco. No domínio dos ganhos, por sua vez, os agentes tornam-se mais conservadores e preferem ganhos certos a terem de encarar a ambiguidade e chances de perder algo que já possuem (Kahneman & Tversky 1979, Kahneman 2003).

A literatura comportamental destaca que agentes limitadamente racionais utilizam atalhos mentais ou heurísticas para fazerem seus julgamentos e escolhas. Isso se deve à necessidade de economizar suas restritas capacidades de processamento de informação para as tarefas decisórias consideradas indispensáveis para a sobrevivência. Como consequência disso, muitas das escolhas dos indivíduos do mundo real dependem de regras simples como as de escolha básica ou padrão (*default rules*). Vale ressaltar que o comportamento financeiro tanto de indivíduos ricos quanto de pobres é influenciado pela “regra padrão”. O problema é que seguir a regra automática implica o viés de *status quo*. Indivíduos podem manter-se ao invés de escapar da condição de pobreza quando fazem julgamentos e decisões financeiras inspirados pela regra básica “nunca confie em um banco, prefira um parente ou vizinho” (Banerjee & Duflo, 2012).

Adicionalmente, a visão de economia comportamental da pobreza dá atenção especial para a tendência humana à procrastinação e enorme dificuldade de lidar com os conflitos de interesse entre preferências imediatas e futuras. Parte disso decorre da enorme complexidade associada a fazer julgamentos e tomar decisões ao longo do tempo – o problema do autocontrole não é facilmente tratável. Isso porque escolhemos as melhores opções hoje e vivenciaremos suas consequências em termos de custos e benefícios apenas no futuro (Frederick et al., 2002; Banerjee & Mullainathan 2010).

Ricos e pobres frequentemente exibem escolhas “intertemporalmente inconsistentes”. Todos temos intenções que frequentemente desviam-se das nossas ações efetivas. Por exemplo, queremos hoje poupar mais e ter dieta mais saudável, mas nem sempre executamos

tais planos. (Muramatsu, 2015). O problema é que a fraqueza de vontade e tendência à procrastinação, comumente representados pelo desconto hiperbólico, carregam efeitos de bem-estar mais dramáticos para os indivíduos de renda mais baixa e com restritas capacitações (Karlan & Appel 2012).

Banerjee e Duflo (2007) destacam que os pobres estão mais sujeitos a caírem em tentação, preferindo assim ganhos menores no presente. Isso se deve ao fato de que a privação amplia as incertezas e como tal eleva o custo de oportunidade associado à espera por ganhos maiores no futuro.

Os autores ressaltam que evidências de escolha intertemporal subótima - endividamento, baixa escolaridade, pouca fertilização das lavouras de subsistência - não sugerem que os pobres são mais irracionais. O problema é que as suas tarefas decisórias são mais complexas e os efeitos dos erros são mais deletérios (Ashraf et al., 2006; Banerjee & Mullainathan, 2009).

Com base nisso, a guinada comportamental da pesquisa sobre a vida financeira dos pobres justifica-se pelo reconhecimento de que as ferramentas analíticas baseadas na teoria convencional da escolha racional são insuficientes para o desenho e eventual implementação de políticas ou programas de combate à pobreza e promoção das microfinanças. Sob tal perspectiva, a capacidade de julgamento e decisão dos pobres, assim como a todos os indivíduos do mundo real, não é moldada apenas pelos traços do ambiente institucional e suas relações contratuais, mas também pela percepção dos contextos decisórios, as regras de opção padrão vigentes, o poder da inércia e os problemas de auto-controle.

Em resposta a tais desafios, economistas passaram a buscar novas ferramentas para a pesquisa empírica sobre o comportamento econômico dos indivíduos sob privação úteis para a formulação de políticas públicas mais eficazes (Muramatsu & Ávila 2017).

A pesquisa econômica apoiada na metodologia experimental já tem um número crescente de adeptos desde as décadas de 1980 e 1990 (Smith, 1982, 1989; Bianchi & Silva, 2011). Porém, a literatura aplicada ao desenvolvimento e pobreza consolidou-se com a elaboração de experimentos de campo capazes de identificar regularidades comportamentais, testar teorias econômicas e examinar propostas de produtos ou políticas públicas. Os experimentos de campo são rodados em ambientes bem próximos à realidade e possuem incentivos concretos (Levitt and List, 2008). A próxima seção apresenta e discute brevemente algumas evidências experimentais e lições que podemos extrair delas.

3 CONTRIBUIÇÕES DA ECONOMIA COMPORTAMENTAL SOBRE A VIDA FINANCEIRA DOS POBRES

Este artigo argumenta que experimentos de campo são itens fundamentais na caixa de ferramentas dos pesquisadores na área de desenvolvimento e pobreza. Ao desvendarem mecanismos cognitivos e emocionais subjacentes aos julgamentos e decisões financeiras dos pobres, os experimentos de campo podem ajudar a desenhar e examinar políticas públicas de modo mais congruente com a realidade comportamental dos indivíduos e famílias. Para ilustrar, considere duas escolhas financeiras importante: a de educação formal dos filhos e a de poupar para o futuro.

A decisão de manter os filhos na escola é comumente explicada em termos da análise custo-benefício. Mullanaithan (2007, p.87) destaca que a abordagem econômica tradicional não é suficiente para representar as complexas tarefas decisórias de natureza intertemporal com as quais as famílias pobres lidam nos países em desenvolvimento. Inspirado por entrevistas com pais indianos, o autor destacou que os pais têm sempre a intenção de educar seus filhos, mas têm dificuldades de alinhar seus planos e ações. A condição de pobreza comumente vem acompanhada de urgências ligadas às oscilações de renda e problemas de saúde que muitas vezes ajudam a explicar a evasão escolar. Em resposta a isso, alguns experimentos de campo são construídos para avaliar estratégias de compromisso crível com a manutenção das crianças na escola (Banerjee and Duflo 2012). Economistas comportamentais apoiam-se na conjectura de que fatores comportamentais -aversão à perda, problema de auto-controle, viés de status quo e regras de opção padrão - explicam inconsistências de escolha intertemporal e podem fornecer informais importantes sobre como desenhar políticas e programas de desenvolvimento promotores de melhores resultados.

Galiani e McEwan (2013) investigam se programas sociais de transferências de renda condicionadas à educação e saúde (*conditional cash transfers*, no original) ajudam as famílias a contornar problemas de informação sobre os melhores cursos de ação, incentivando-as a buscar seus objetivos de longo prazo. Os pesquisadores rodaram um experimento de campo incluindo as 70 cidades mais pobres de Honduras durante os anos 2000 a 2002. O experimento envolveu dois tipos de transferências. Uma delas era uma transferência de educação na qual crianças na faixa dos 6 a 12 anos de idade receberam o equivalente a Us\$50 para ficarem devidamente matriculadas na escola. Uma outra transferência foi a de saúde em que crianças abaixo dos 3 anos de idade e mulheres grávidas receberiam aproximadamente US\$40 para frequentarem os postos de saúde. Os resultados sugeriram que os esquemas de contrapartida

para a educação tiveram consequências positivas, pois houve um crescimento de 32% no número de matriculados e redução de 55% no número de trabalhadores infantis. Outros experimentos também permitem avaliar pequenas mudanças de arquiteturas de escolha que impactam positivamente na frequência e desempenho escolar, como a alimentação, as condições de saúde das crianças, a infraestrutura física dos colégios, a participação dos pais nas atividades extra-acadêmicas, etc (Miguel & Kremer 2004; Vermeersch & Kremer 2004; Banerjee & Duflo 2012).

Em seu livro *The Portfolio of the Poores*, Daryl Collins e seus colaboradores deixam claro que os pobres consomem, investem e poupam (Collins et al 2009). Segundo os autores, as famílias de baixa renda possuem vidas financeiras bem ativas em virtude da pobreza e não exatamente apesar da pobreza como o saber tradicional apresenta o problema (Armendáriz & Morduch, 2010). Inspirados em relatos sobre finanças informais de pobres de Bangladesh, Índia e África do Sul, os autores perceberam que os indivíduos reconhecem a importância de poupar para administrar riscos e emergências futuras. Assim como os indivíduos ricos, os agentes que vivem sob condição de privação gostariam de poupar mais do que efetivamente poupam e reconhecem a tendência à procrastinação e problema de auto-controle como barreiras.

Em resposta a isso, emergem estratégias de micropoupança tidas como estratégias de compromisso crível com o futuro. As pessoas pobres demandam estratégias de poupança de compromisso (*commitment saving*) para lidarem com as consequências adversas do consumo viesado para o presente. Um exemplo é oferecido pelas associações de rodízio de poupança e poupança (*rotating savings and credit societies ou ROSCAs*). Sob tal mecanismo de poupança informal, indivíduos de um grupo de pessoas encontra-se em intervalos determinados previamente para que cada participante possa contribuir com uma quantia pequena de recursos. Desta forma, todos juntos conseguem atingir seus objetivos de poupança. Nas palavras de Collins et al (2009),

(...) Os diários financeiros de muitas famílias sul-africanas mostraram que ser membro do clube era a maneira mais certa de se disciplinarem para poupar para um determinado evento. Segundo uma participante do estudo, “você se sente na obrigação de fazer o seu pagamento. Se você não fizer, irá provavelmente desapontar os seus amigos. Sendo assim, é melhor fazer o pagamento não importa o que acontecer (Collins et al. 2009, pp. 113–114, tradução livre)

Logo, os indivíduos que vivem a privação estão cientes de que também possuem preferências míopes (enviesadas para gratificação imediata), antecipam os conflitos entre interesses de curto e longo prazos e ainda reconhecem as dificuldades de pouparem sozinhos (Gugerty, 2001). A literatura de economia comportamental do desenvolvimento oferece inúmeras evidências de que as decisões de poupança são desafiadas pelo problema do autocontrole, tendência à procrastinação, efeito enquadramento, viés de status quo, contabilidade mental¹, etc.

Com o propósito de examinar um produto de poupança de compromisso para um banco filipino (Green Bank of Caraga), Ashraf et al. (2006) rodaram um experimento de campo no Banco Verde nas Filipinas. O objetivo era testar a hipótese de que indivíduos cientes de suas preferências temporais conflitantes demandariam um produto de poupança sem liquidez que limita o seu acesso aos recursos depositados na conta. O produto criado foi a conta de depósitos de poupança SEED (*Savings, Earn, Enjoy Deposits*) que dava duas alternativas aos seus clientes interessados em poupar. Uma opção era de manter o dinheiro na conta sem a opção de saque até que o objetivo de poupar uma determinada quantia de recursos fosse atingido. A outra era a de se comprometer com a poupança sem retirada do dinheiro da conta SEED até o vencimento de uma data previamente definida pelo cliente. Os autores conjecturaram que a meta de poupança baseada na quantia de dinheiro exigiria um compromisso maior com a poupança, pois com a meta de tempo o indivíduo poderia receber mesmo se tivesse aberto a conta SEED e nunca contribuído. Além disso, os clientes tinham a opção de comprar uma caixa para fazerem os depósitos ou a de fazer transferências automáticas de suas contas bancárias para a SEED. Todos os clientes foram incentivados a estabelecerem um objetivo específico para terem a conta SEED, como poupar para das festas de aniversário, Natal, entre outras. Mais de 28% dos clientes do *Green Bank* quiseram abrir a conta SEED que não pagava uma taxa de juros maior que outras contas de poupança do mercado (4% a.a.). Diferentemente de outras contas de poupança, a SEED não tinha qualquer liquidez, pois saques dependiam da satisfação de uma das metas de prazo ou de recursos poupadas definida pelo cliente. Deste grupo de clientes SEED, 83% preferiram ter uma caixa com chaves para efetuarem seus depósitos de poupança de compromisso e os 17% faziam transferências diretamente de suas

¹ A contabilidade mental (*mental accounting*) refere-se à forma por meio da qual os indivíduos organizam mentalmente seus resultados financeiros. Isso implica que a propensão que o indivíduo tem a poupar é sensível a objetivos específicos. Por exemplo, um jovem aceita poupar \$100 para comprar um tênis novo e recusa-se a comprometer sua renda presente para poupar a mesma quantia ou até a metade disso (\$50) para ajudar a comprar remédios para um parente que adoça no futuro. Maiores detalhes podem ser lidos em Shefrin e Thaler (1988).

contas correntes. No experimento, as mulheres demandaram mais fortemente a conta de poupança sem liquidez com meta previamente definida de quantia para saque. Os resultados do experimento mostraram que o produto de poupança de compromisso teve impacto positivo. Após um semestre, a poupança dos participantes do experimento que abriram a conta SEED aumentou 192%. Em um intervalo de 12 meses a média de poupança cresceu 337%.

Dupas e Robinson (2013) desenharam um experimento de campo no Quênia que investiga o impacto positivo de oferecer a famílias pobres alguns tipos simples produtos de poupança coletiva (ROSCAS) para indivíduos terem a chance de fazer planos e investirem em saúde. Para tanto, os participantes foram divididos em um grupo de controle de indivíduos que foram informados sobre a importância de investir em saúde, mas sem acesso a qualquer esquema de poupança ROSCA. Os outros participantes compuseram o grupo de tratamento e foram aleatoriamente colocados em quatro subgrupos:

- O primeiro grupo chamado de “*Safe Box*” recebeu uma caixa metálica parecida com um cofre, no qual participantes poderiam colocar seus depósitos de poupança para produtos de saúde preventiva. Indivíduos também ganharam a chave do cofre e um livro para registro dos valores poupados.
- O segundo grupo chamado de “*Lock Box*” recebeu uma caixa metálica com um cadeado e participantes tinham de fazer escolhas de poupança de acordo com as regras da ROSCA. Cada participante recebeu livro para registrar operações. Os participantes não poderiam abrir a caixa metálica para fazerem saques quando desejassem. Os membros da ROSCA receberam o telefone do responsável pelo programa de poupança e poderiam entrar em contato quando tivessem atingido seus objetivos de poupança. Quando isso ocorresse, o cofre poderia ser aberto e saques efetuados.
- O terceiro grupo “*Health Pot*” poderia usar a estrutura da ROSCA para criar um fundo de poupança coletiva adicional ao clube de poupança ROSCA. O pote de recursos seria dirigido para os gastos de saúde e as contribuições dos membros deveriam ser coordenadas coletivamente durante os encontros dos participantes da ROSCA.
- O quarto grupo “*Health Service Account, HSA*” também usaria a estrutura da ROSCA, porém não era obrigatório o acordo entre todos os membros da ROSCA sobre o valor dos depósitos efetuados pelos indivíduos. Diferentemente do “*Health Pot*”, os sujeitos da HSA poderiam fazer seus depósitos em contas individuais administradas pelo tesoureiro da ROSCA. Os recursos depositados na conta de serviços de saúde HSA não poderiam ser retirados pelos indivíduos sem a permissão do tesoureiro da ROSCA que controlava todos os

depósitos, saques e saldos dos indivíduos e suas contas. As retiradas da HSA só poderiam acontecer quando os participantes precisassem de dinheiro para despesas de saúde (por exemplo, pagamento de consultas médicas e compra de medicamentos).

Vale destacar que os quatro subgrupos de tratamento do experimento de Dupas e Robinson fazem referência a dispositivos de poupança diferentes associados a traços particulares de poupança de compromisso. O interessante é notar que as taxas de adesão aos 4 produtos de poupança – *Safe Box*, *Lock Box*, *Health Pot* e *Health Service Account* – tiveram alta adesão no período tratado de 6 meses e após um ano. A adesão dos participantes do grupo 1 (*Safe Box*) foi de 74% na marca de 6 meses e 71% após um ano. A participação do grupo 2 foi de 65% em 6 meses e 66% em um ano. A adesão ao *Health Pot* foi de 65% em 6 meses e 72% em 1 no. A surpreendente participação foi a do grupo de conta de serviços de poupança – 93% em 6 meses e após um ano 97%. Tais resultados sugerem que os clubes de poupança simples como as ROSCAS podem ajudar a atender a elevada demanda entre famílias pobres por produtos de poupança dirigidos a objetivos específicos.

Akbas *et al.* (2016) examinaram em que medida as intervenções comportamentais seguidas de incentivos financeiros podem ajudar a aumentar as taxas de poupança de trabalhadores informais de renda baixa e irregular no Quênia. Para tanto, fizeram um experimento de campo, fruto de uma parceria com os gestores de um novo produto um produto de poupança recente chamado Plano de Poupança Mbao, que se assemelha a uma conta bancária com um dispositivo de compromisso, pois envolve restrições de três anos para o saque dos saldos poupados.

A idéia dos pesquisadores era testar os efeitos de um programa de previdência voluntária sobre o comportamento de poupança dos pobres. O experimento durou seis meses e possuiu inúmeras condições de tratamento, além do grupo de linha basal e de controle. O produto de poupança foi oferecido nas favelas de Nairóbi para 2400 pessoas que já utilizavam o plano Mbao e 1464 clientes novos. Todas as transações eram feitas pelo celular, uma vez que a população queniana já estava acostumada com contas bancárias associadas com seus telefones celulares desde a criação da M-Pesa em 2007.

Akbas, Arielly e seus colaboradores desenharam o experimento com base em dois mecanismos comportamentais para motivarem as pessoas de renda baixa a pouparem. Um deles foi o envio de lembretes frequentes para os poupadores como se tivessem sido escritos pelos seus filhos, uma vez que as mensagens pediam aos pais para pouparem para o futuro. O outro tipo de intervenção comportamental envolveu uma representação tangível da decisão

sobre poupança. Por isso, foi criada uma moeda dourada (Figura 1) que serviria para lembrar os clientes sobre as consequências positivas das contribuições individuais, mantendo assim o alinhamento entre intenções e ações de poupança dos trabalhadores informais.



Figura 1 – A moeda desenhada no experimento de poupança
(Fonte: Abkas et al, 2016)

Note que uma face da moeda destaca o processo de poupança enquanto a outra representa as consequências. A parte superior dos dois lados da moeda tem números que variam entre 1 e 24 que correspondem ao número de semanas nas quais os participantes poderiam poupar durante o período do experimento. Além disso, o experimento também incluiu dois grandes tipos de incentivos financeiros (divididos em 2 subgrupos) que poderiam influenciar positivamente as escolhas de poupança. Um deles acomodava o seguinte incentivo – se o cliente poupasse pelo menos 100 xelins quenianos, o plano Mbao depositaria 10% ou 20% a mais na conta do indivíduo (esquema *ex-post match* de 10% ou de 20%). O outro seria um aporte inicial de 10 ou de 20 xelins quenianos na conta do cliente Mbao pelo próprio plano, mas o valor seria retirado pela empresa se o cliente não poupasse na semana pelo menos 100 xelins quenianos (esquema *pre match* de 10% ou de 20%). Os resultados (Figura 2) sugerem que todos os tipos lembretes têm efeitos positivos sobre o comportamento de poupança. O interessante notar é que o desenho de uma moeda foi bem útil para ajudar os clientes a atingirem seus objetivos de longo prazo.

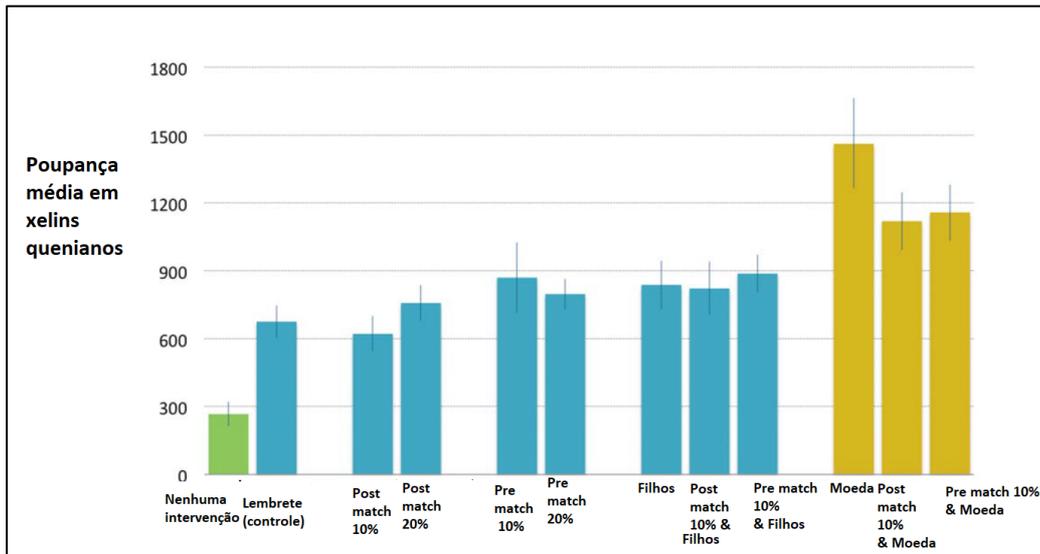


Figura 2 – Poupança média nas condições de teste e controle durante experimento

Como se pode notar, as intervenções comportamentais tiveram consequências positivas sobre as decisões de poupança de trabalhadores informais de Nairóbi. Assim como as outras evidências experimentais apresentadas e discutidas, os indivíduos sob contextos de privação de renda fazem julgamentos e decisões financeiras complexas e suas preferências conflitantes podem ser alinhadas através de serviços (privados e públicos) e políticas de desenvolvimento e combate à pobreza inspiradas pelas contribuições da economia comportamental.

4 IMPLICAÇÕES E OBSERVAÇÕES FINAIS

As seções anteriores constituíram os blocos de construção da tese aqui sustentada que a pesquisa em economia comportamental traz importantes consequências para o debate sobre o comportamento econômico dos pobres. Parte disso resulta da geração de novas ferramentas analíticas que possibilitam uma melhor compreensão acerca da vida financeira e escolhas de consumo, poupança e investimento dos indivíduos que vivem em condições de privação.

Este artigo salienta que a implicação mais marcante da agenda comportamental extrapola os exercícios de análise econômica dos fatos (também chamados de economia positiva) em direção de estudos sobre bem-estar e política pública (conhecidos como economia normativa e arte). Mais precisamente, argumentou-se que o estudo do efetivamente observado comportamento de poupança dos pobres motiva o desenho e avaliação de intervenções comportamentais.

Como resultado, a discussão sobre mudanças nas arquiteturas de escolha para que indivíduos aproximem suas intenções e ações ganha relevância. No prefácio que escreveu para Shafir (2013), Kahneman argumenta que o livro *Nudge* de Thaler e Sunstein é um manifesto da abordagem comportamental para a política pública. Os *nudges* (traduzidos como empurrões ou cutucadas) referem-se a intervenções moderadas nos contextos decisórios dos indivíduos para que seus objetivos de longo prazo possam ser atingidos. Um elemento importante é que tais empurrões para os melhores padrões de comportamento preservam as opções existentes no conjunto de escolha das pessoas.

Há uma quantidade variada de *nudges* privados e públicos – os mecanismos para disseminação de informação como o detalhamento das taxas de juros cobradas pelas administradoras de cartões de crédito e os efeitos de fazer apenas o pagamento mínimo das faturas; os conhecidos lembretes nos pacotes de cigarros para comunicar as consequências perversas do tabagismo; os selos nos eletrodomésticos que nos informam sobre a eficiência energética dos bens; e as regras de opção padrão para o programa de doação de órgãos e de esquema de previdência privada capazes de estabelecer o que acontece quando as pessoas preferem não escolher.

A justificativa para tais intervenções e propostas de políticas ou serviços é a necessidade de mitigar os erros e vieses de julgamento e tomada de decisão desvendados pelos experimentos comportamentais. De acordo com Sunstein (2015), os *nudges* assemelham-se a um sistema de navegação “GPS” que guia o comportamento das pessoas para uma determinada direção, mas que as deixa livres para selecionarem o curso de ação ou rota desejada.

Inúmeros *nudges* parecem inevitáveis e ao mesmo tempo úteis para ajudar os indivíduos a lidarem com suas dificuldades de processamento de informação (limitada capacidade cognitiva) e a fraqueza de vontade (ou conflito de suas preferências temporais). Porém, não temos elementos suficientes para concluir que as intervenções *nudges* nunca desafiam a liberdade de escolha e autonomia dos indivíduos porque elas preservam os elementos do campo de escolha dos indivíduos. Algumas arquiteturas de escolha que visam à mudança do comportamento (programas de combate à obesidade, promoção de planos de poupança para a aposentadoria) transcendem os dispositivos dos lembretes e fazem usos estratégicos da pressão social, reações emocionais e vieses cognitivos desconhecidos pelos agentes, que são os alvos das políticas públicas ou programas propostos pelo próprio setor privado (Muramatsu e Barbieri 2017). Neste caso, três fontes de crítica aos *nudges* merecem atenção: a ética, a epistêmica e a prática (White 2013).

As intervenções comportamentais precisam ser marcadas pela transparência e simplicidade para que não ameacem a dignidade humana e o direito que os indivíduos possuem de escolherem o seu próprio destino e de aprenderem com seus erros. O problema ético das intervenções paternalistas leves envolve a redução da autonomia das pessoas para viverem de acordo com seus próprios objetivos. A segunda objeção tem a ver com o problema do conhecimento, pois a eficácia de uma política ou programa depende do conhecimento que está disperso entre os alvos das intervenções e os próprios reguladores. Os formuladores de política e burocratas não estão livres da ilusão de que o seu conhecimento seja suficiente para desenhar regulações que ajudem as pessoas a comportarem-se como se fossem plenamente racionais. O terceiro tipo de crítica tem natureza prática e destaca que os *nudges* não necessariamente entregam o que prometer. Parte disso decorre das dificuldades associadas à implementação de políticas públicas baseadas em experimentos de campo para desvendar mecanismos comportamentais subjacentes a padrões de comportamento que, por seu turno, precisam ser alterado pelas novas arquiteturas de escolha. Tal questão prática não pode ser subestimada, pois políticas públicas baseadas em informações sobre os agentes como eles são no mundo real devem reconhecer que “um tamanho não serve para todo mundo” e padrões de comportamento são influenciados por fatores culturais, históricos e uma variedade de fatores psicológicos coexistentes, dificilmente isolados de maneira adequada em diversos experimentos.

A despeito dos grandes desafios citados acima, a política pública e a criação de novos serviços e produtos para ajudarem os indivíduos a enfrentar a condição de pobreza (entre vários outros problemas) vieram para ficar. Possam as dúvidas sobre *nudges* inspirarem novas pesquisas teóricas e empíricas para identificar maneiras cada vez mais efetivas de promover inovações que contribuam para a expansão das capacitações e desenvolvimento humano. Com isso em mente, vale seguir o conselho de Esther Duflo, ganhadora de Nobel de Economia de 2019:

Trabalhar em países em desenvolvimento nos deixa profundamente conscientes de quantas lacunas existem no mundo, e como intervenções pequenas podem fazer toda a diferença. Entretanto, se os economistas adotarem narrativas mais normativas, torna-se crucial que eles avaliem rigorosamente os seus pressupostos, pois assim como aqueles que propõem, pois, como a maioria das pessoas procura o “interruptor de luz”, é provável que cometam erros. Isso torna indispensável a abordagem experimental, tanto como uma ferramenta prática quanto uma científica (Duflo 2006, p. 27).

REFERÊNCIAS

- Akbas, M.; Arielly, D.; Robalino, D.A.; Weber, M. (2016) “How to help How to Help Poor Informal Workers to Save a Bit: evidence from a Field Experiment in Kenya”. *IZA Discussion /Papers* no. 10024, 2016
- Armendáriz B.; Morduch, J. (2010) *The Economics of Microfinance*, Second Edition, MIT Press Books, The MIT Press
- Ashraf, N.; Karlan, D.; Yin, W. (2006). “Tying Odysseus to the Mast: Evidence from a Commitment Savings Product in the Philippines,” *Quarterly Journal of Economics* 121 (2): 635-672
- Banerjee, A.; Duflo, E. (2007) “The Economic Lives of the Poor,” *Journal of Economic Perspectives*, 21(1):141-167, Winter 2007
- Banerjee, A.; Duflo, E. (2009) “The Experimental Approach to Development Economics,” *Annual Review of Economics*, Vol. 1: 151-178, September 2009.
- Banerjee, A.; Duflo, E. (2012) *Poor economics: A Radical Rethinking of the Way to Fight Global Poverty*. New York: Public Affairs
- Bertrand, M., Mullanaithan, S.; Shafir, E. (2004) “Behavioral Economics View of Poverty,” *The American Economic Review*, Vol. 94, No. 2, Papers and Proceedings, (May, 2004), pp. 419-423
- Bertrand, M., Mullainathan, S.; Shafir E. (2006) “Behavioral Economics and Marketing in Aid of Decision Making Among the Poor,” *Journal of Public Policy & Marketing*, Spring 2006, Vol. 25, No. 1, pp. 8-23.
- Bianchi, A.M.; Silva, G.A. (2011) “Economistas de Avental Branco: Uma defesa do método experimental na economia”, *Revista de Economia Contemporânea*, Rio de Janeiro, 5(2): 129-154, jul./dez. 2011
- Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC), *Pesquisa de Endividamento e Inadimplência do Consumidor (PEIC)*, Março 2020. Disponível em www.cnc.org.br/editorias/economia/pesquisas/pesquisa-de-endividamento-e-inadimplencia-do-consumidor-peic-marco-0, acesso em 15 abril de 2020

- Collins, D.; Rutherford, S.; Ruthven, O.; Morduch, J. (2009) *Portfolios of the Poor: how the world's poor live on \$2 a day*. Princeton University Press
- Duflo, E. (2012) "Human values and the design of the fight against poverty," *Tanner Lectures of Economics*, May 2012, Disponível em <http://economics.mit.edu/files/7904>; acesso em 10 março 2020, internet
- Dupas, P., S. Green, A. Keats, and J. Robinson (2012) "Challenges in Banking the Rural Poor: Evidence from Kenya's Western Province," *NBER Working Paper* No. 17851
- Dupas, P.; Robinson, J. (2013) "Why Don't the Poor Save More? Evidence from Health Savings Experiments," *American Economic Review* 2013, 103(4), pp. 1138–1171
- Demirgüç-Kunt, A., L. Klapper, D. Singer, S. Ansar, J. Hess. 2018. *The Global Findex Database 2017: Measuring Financial Inclusion and the Fintech Revolution*. Washington, DC: World Bank
- Frederick, S., Loewenstein, G.; O'Donoghue, T. (2002) "Time Discounting and Time Preference: A Critical Review," *Journal of Economic Literature*, American Economic Association, vol. 40(2), June 2002, pp.351- 401
- Galiani, S.; McEwan. P. (2013) "The heterogeneous impact of conditional cash transfers," *Journal of Public Economics* 103 (2013), pp.85–96
- Gugerty, M.K. (2001) "You Can't Save Alone: testing theories of rotating savings and credit organizations". *Mimeo. Economics Department, Harvard University*.
- Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. IBGE (2019) *Síntese de indicadores sociais: uma análise das condições de vida da população brasileira: 2019 / IBGE*, Coordenação de População e Indicadores Sociais. - Rio de Janeiro: IBGE, 2019.
- Jäntti, M., Kanbur, R.; Pirttila, J. (2014) "Poverty, Development, and Behavioral economics," *Review of Income and Wealth*, series 60, no.1, March 2014, pp.1-6
- Kahneman, D. (2003) "Maps of bounded rationality: Psychology for behavioral economics," *American Economic Review*, 93(5), pp.1449–1475.
- Kahneman, D. and A. Tversky (1979) "Prospect theory: an analysis of decision under risk," *Econometrica*, 47(2), pp. 263–291
- Karlan, D.; Appel, J. (2012) *More Than Good Intentions: Improving the Ways the World's Poor Borrow, Save, Farm, Learn, and Stay Healthy*. New York: Plume
- Levitt, S.; List, J. (2009) "Field experiments in economics: The past, the present, and the future," *European Economic Review*, Elsevier, vol. 53(1), Jan 2009, pp.1-18.

- Miguel, E. & Kremer, M. (2004) “Worms: Identifying Impacts on Education and Health in the Presence of Treatment Externalities,” *Econometrica*, Econometric Society, vol. 72(1), pp. 59-217
- Mullanaithan, S. (2007) “Psychology and Development Economics”, in *Behavioral Economics and Its Applications*, edited by Diamond and Vartiainen, Princeton, NJ: Princeton University Press
- Mullanaithan, S. and Shafir, E. (2013) *Scarcity: Why Having Too Little Means So Much*. New York: Times Books
- Muramatsu, R. (2015) “Lições da Economia Comportamental para o Desenvolvimento e Pobreza, *Guia de Economia Comportamental e Experimental* / Flávia Ávila, Ana Maria Bianchi, organizadores, tradução Laura Teixeira Motta - 1ª ed. - São Paulo: EconomiaComportamental.org, 2015
- Muramatsu, R. e Avila, F. (2017) “The behavioral turn in development economics: a tentative account through the lens of economic methodology,” *Brazilian Journal of Political Economy*, vol. 37, nº 2 April-June (147), pp. 363-380
- Muramatsu, R.; Fonseca, P. (2012) “Freedom of choice and bounded rationality: a brief appraisal of behavioral economists’ plea for light paternalism,” *Brazilian Journal of Political Economy*, vol. 32, nº 3, July-September 2012 (128), pp. 445-458
- Ramiro, T.; Fernandez, R.G. (2017) “O nudge na prática: algumas aplicações do paternalismo libertário às políticas públicas,” *Textos De Economia*. v. 20, pp. 1-18
- Sen, A. K. (2000) *Development as Freedom*. Oxford: Oxford University Press.
- Shefrin, H.; Thaler, R.H. (1988) “The behavioral life-cycle hypothesis,” *Economic Inquiry* 26 (4), pp. 609-43.
- Smith, V.L. (1982) “Microeconomic System as an Experimental Science,” *American Economic Review*, Dec.1982, 72, pp.923-955
- Smith, V. L. (1989) “Theory, Experiment and Economics,” *The Journal of Economic Perspectives*, vol.3, Issue 1, Winter 1989, pp.151-169
- Vermeersch, C. & Kremer, M. (2004) “School Meals, Educational Achievement, and School Competition: Evidence from a Randomized Evaluation”, *World Bank Policy Research Working Paper No. 3523*.

Brazilian Journal of Development

- White, M. (2013) *The Manipulation of Choice: Ethics and Libertarian Paternalism*. New York: Palgrave Macmillan
- World Bank (2015) *World Development Report: Mind, society and behavior*. Technical report, Washington, D.C.