



Universidade de Brasília – UnB
Faculdade de Economia, Administração, Contabilidade – FACE
Departamento de Economia – ECO
Curso de Graduação em Ciências Econômicas

Lucas Guedes Puchalski

**CRÍTICA À TEORIA ECONÔMICA *MAINSTREAM* PELA ÓTICA DA ECONOMIA
COMPORTAMENTAL**

Brasília - DF
2024

LUCAS GUEDES PUCHALSKI

**CRÍTICA À TEORIA ECONÔMICA *MAINSTREAM* PELA ÓTICA DA ECONOMIA
COMPORTAMENTAL**

Monografia apresentada ao Departamento de Economia da Universidade de Brasília (UnB) como requisito parcial para obtenção do Título de Bacharel em Ciências Econômicas.

Orientadora: Prof.^a Dr.^a Adriana Moreira Amado

**Brasília – DF
2024**

TERMO DE APROVAÇÃO

LUCAS GUEDES PUCHALSKI

CRÍTICA À TEORIA ECONÔMICA *MAINSTREAM* PELA ÓTICA DA ECONOMIA COMPORTAMENTAL

Monografia apresentada ao Departamento de Economia da Universidade de Brasília (UnB) como requisito parcial para obtenção do Título de Bacharel em Ciências Econômicas.

Aprovada em 27/09/2024

Banca Examinadora

Dr.^a Adriana Moreira Amado
Professora Orientadora

Dr.^a Daniela Freddo
Banca Examinadora

Brasília, DF
Agosto de 2024

Este trabalho é dedicado a todas as pessoas que direta ou indiretamente se envolvem com a Economia Comportamental.

AGRADECIMENTOS

Agradeço primeiramente à minha orientadora, Professora Adriana Amado, por toda a disponibilidade, dedicação, sabedoria e paciência com as quais me direcionou neste momento tão importante da minha vida.

Aos meus pais, Luciano Puchalski e Patrícia Schlemm Guedes, agradeço pelos valores de vida que me transmitiram e pelo contínuo estímulo aos estudos. Qualquer conquista que eu obtenha na vida sempre será de vocês. Devo-lhes gratidão pelo exemplo de persistência, disciplina e senso de justiça que despertaram em mim o interesse por uma área ainda pouco desbravada das ciências econômicas. Agradeço por todo o apoio e oportunidades oferecidas durante todos os anos de estudo, sem as quais as conclusões deste trabalho e, conseqüentemente, do curso, não seriam possíveis.

À minha irmã, Victória Guedes Puchalski, que sempre esteve presente com suas palavras de encorajamento e fundamental apoio, agradeço todo o carinho e amor recebidos, as conversas e o companheirismo durante a jornada da graduação e a conclusão deste trabalho, fundamentais para minha sanidade mental e para a crença na existência de bons seres humanos.

À Universidade de Brasília, enquanto instituição de ensino, me proporcionou momentos ímpares de aprendizado, aos docentes que tive a honra de conhecer e me inspirar, em especial à Geovana Lorena Bertussi, Maria Eduarda Tannuri-Pinto e à Luiza Freitas Caldas, que me introduziu brilhantemente à Economia Comportamental.

Aos meus companheiros de curso, principalmente aqueles que tive o prazer de encontrar também fora da sala de aula, na fundação da Atlética Milionária e na Econsult, Empresa Júnior do curso, onde pude desenvolver habilidades e encontrar princípios que me permeiam enquanto ser humano.

A todas as pessoas próximas a mim que eu sempre pude compartilhar alegrias e tristezas, contar com uma palavra acolhedora ou um abraço nos momentos difíceis, vocês são importantes para mim, obrigado pela paciência.

RESUMO

O presente trabalho busca apresentar a economia comportamental como uma visão crítica da economia *mainstream*. A teoria econômica *mainstream* tem como foco de estudo a tomada de decisão dos indivíduos. Os pressupostos dessa teoria para a análise de decisões consideram um indivíduo dotado de racionalidade total e orientado a maximizar sua utilidade sem apresentar erros ou vieses no comportamento. Contudo, a economia comportamental surge com evidências empíricas que revelam comportamentos não esperados da teoria *mainstream*. Assim, a Economia Comportamental questiona a racionalidade ao considerar aspectos psicológicos dos indivíduos ao tomarem suas decisões.

Palavras-chave: Economia Comportamental, Economia Mainstream Heurísticas, Vieses, Paternalismo Libertário, Nudge.

ABSTRACT

This work seeks to present behavioral economics as a critical view of mainstream economics. Mainstream economic theory focuses on studying individual decision-making. The assumptions of this theory for decision analysis consider an individual endowed with total rationality and oriented to maximize their utility without presenting errors or biases in behavior. However, behavioral economics emerges with empirical evidence that reveals behaviors not expected from mainstream theory. Thus, Behavioral Economics questions rationality when considering psychological aspects of individuals when making their decisions.

Keywords: Behavioral Economics, Mainstream Economics, Heuristics, Biases, Libertarian Paternalism, Nudge.

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	9
	CAPÍTULO 1 - RACIONALIDADE ECONÔMICA.....	11
1.1	Origem da racionalidade econômica.....	11
1.2	A Consolidação da racionalidade	13
1.3	Expectativas racionais.....	15
1.4	A Racionalidade Questionada.....	16
	CAPÍTULO 2 - NOÇÕES DE ECONOMIA COMPORTAMENTAL	19
2.1	O surgimento da economia comportamental.....	19
2.2	Abordagem heurística	20
2.2.1	Heurística da representatividade	21
2.2.2	Heurística da disponibilidade	22
2.2.3	Heurística da ancoragem.....	23
2.3	Teoria da perspectiva: uma análise descritiva da tomada de decisão sob risco e incerteza	24
	CAPÍTULO 3 - EXEMPLOS DE USO DA ECONOMIA COMPORTAMENTAL.....	26
3.1	Paternalismo libertário	26
3.2	Nudges no Brasil.....	27
	CONCLUSÃO	29
	REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	31

1 INTRODUÇÃO

As ciências econômicas têm como principal foco de estudo, desde sua formação, as tomadas de decisões econômicas dos indivíduos. A abordagem dominante para a análise das decisões contém o pressuposto de racionalidade total do ser humano e a maximização do seu bem-estar individual (utilidade).

O termo *mainstream*, em tradução livre: principal corrente, denomina, segundo Dequech (2010), a principal corrente de pensamento vigente em determinada época. Assim, a corrente de pensamento econômico *mainstream* compreende um conjunto de ideias defendidas por profissionais da área, que se sobressaem em relação às outras correntes, dentro de instituições acadêmicas e organizacionais, institutos de pesquisa e currículo acadêmico.

Hoje, o *mainstream* econômico pode ser visto como uma evolução da teoria neoclássica. Os modelos de tomada de decisões da economia *mainstream* são baseados na definição de *Homo economicus* como sendo o único agente representativo e se comporta com o objetivo de maximização do bem-estar individual (Lima et. Al., 2016).

Dessa forma, a análise econômica considera um indivíduo tomador de decisões como um agente otimizador, racional e independente. As questões psicológicas como cognição e interação social são marginalmente tratadas ou, por muitas vezes, não fazem parte da análise. O homem-econômico é visto por essa corrente de pensamento como uma mera abstração, sendo notável a importância de elementos psicológicos não considerados (Clark, 1918).

Na evolução da história do pensamento econômico optou-se pelo uso de hipóteses irreais e abstratas em que cada ser humano é detentor de todas as informações disponíveis, reage perfeitamente a incentivos e é egoísta, ou seja, pensa no seu bem-estar individual (Hunt, 1982). A economia neoclássica, portanto, ascendeu à teoria dominante e convenceu, em grande parte, de que era a ciência econômica legítima ao obter resultados defensáveis (Hands, 2009). A racionalidade é, como será demonstrado adiante, o fio condutor que entrelaça toda a teoria econômica *mainstream*.

Por mais que sejam amplamente utilizados, os princípios que permeiam o racionalismo econômico são, ao menos, questionáveis. A ideia de que cada agente

econômico consegue analisar todas as informações disponíveis e, assim, escolher a opção que será mais benéfica e menos custosa não se assemelha nem um pouco com o mundo real de escolhas feitas pelos seres humanos. Por que algumas pessoas continuam fumando, comem alimentos ultraprocessados e fazem uso do celular enquanto dirigem, se é notório que essas escolhas não são racionais? A resposta é simples: comportamentos nem sempre são escolhas, e escolhas nem sempre são racionais. (Charter, N., 2015)

Assim, os agentes são dotados de uma racionalidade limitada ampla e não são capazes de buscar todas as informações e, também não têm o intuito de maximizar suas escolhas, mas apenas atingir resultados satisfatórios. (Freitas, 2021)

Esse foi o ponto de partida para tentar explicar os desvios sistemáticos nas previsões dos modelos econômicos, muitas vezes identificados como fatores externos ou anomalias (Kahneman e Tversky, 1986). Dessa maneira as disciplinas de economia e psicologia iniciam suas conversas e dão origem ao que se é conhecido como Economia Comportamental. (Franceschini e Ferreira, 2012)

O presente trabalho é dividido, além da introdução e da conclusão, em três capítulos. A racionalidade econômica dentro da teoria econômica tradicional é abordada no capítulo 2, destacando a origem dessa racionalidade com Adam Smith, a consolidação da racionalidade com a Teoria da Utilidade Marginal e o modelo de Expectativas Racionais; e a racionalidade questionada através de Herbert Simon.

De igual forma, noções de economia comportamental compõem o próximo capítulo (3). Nessa seção será mostrado o surgimento dos primeiros estudos questionando a teoria *mainstream*, o primeiro artigo, de Kahneman e Tversky, demonstra que o ser humano recorre de maneira sistemática a regras de bolsos em perguntas que consideram mais complexas, as heurísticas. Um segundo artigo, dos mesmos autores, traz a Teoria do Prospecto, em que há a inovadora ideia de que ganhos e perdas não são mensurados de igual maneira pelo indivíduo, como defende a teoria tradicional.

O capítulo 4 traz as possibilidades das aplicações da economia comportamental e alguns avanços ao redor do mundo. Ao final, a conclusão discorre sobre o surgimento da economia comportamental enquanto uma crítica a economia *mainstream*.

CAPÍTULO 1 - RACIONALIDADE ECONÔMICA

1.1 Origem da racionalidade econômica

A palavra economia tem origem no grego *oikonomia* e significa administração da casa. Em uma definição alinhada ao *mainstream* econômico, a economia é entendida como o estudo das maneiras de gerir os recursos, ou seja, a permuta e produção de bens e serviços. Em 1932, o economista Lionel Robbins a definiu como “ciência que estuda o comportamento humano como inter-relação entre fins e meios escassos que têm usos alternativos”. Assim, a economia *mainstream* foca a atenção ao estudo das tomadas de decisões das pessoas que compõem a sociedade.

Antes do surgimento da economia, enquanto disciplina formal, filósofos e políticos, desde a Grécia antiga, ensaiavam opiniões sobre temas econômicos. Ou seja, já se estudava economia antigamente, porém esses estudos eram englobados na chamada economia política.

Contudo, no século XVIII, o mundo passava por um período de radicais mudanças. Era o período de intensa produção científica e suas descobertas permitiram a criação de novas tecnologias que possibilitaram transformações significativas no modo de produção de bens. No campo político, as revoluções na França e na América do Norte transformam a estrutura social do até então Velho para o Novo Mundo. Com o fim das guerras napoleônicas, em 1815, houve um processo de industrialização jamais visto na história.

Na área da economia, o mercantilismo, em que a riqueza era advinda de exportações e protecionismo comercial, era insuficiente para explicar a intensa industrialização. Era necessária uma abordagem nova para compreender e atender as demandas dessa nova dinâmica econômica, com uma produção de bens feita em massa nas recém-criadas fábricas.

Assim, em 1776, o pensador escocês Adam Smith publica o livro “A Riqueza das Nações”. Essa publicação é considerada o marco de surgimento da economia enquanto disciplina e seu autor, o primeiro economista.

Adam Smith, em sua tentativa de explicar a nova dinâmica da economia - em que as pessoas usufruíam de liberdade para trocar bens para ganho pessoal e não mais para o senhor - traz uma explicação abrangente do que hoje é a economia de

mercado.

Smith argumentou que os indivíduos tomavam decisões econômicas baseadas na razão e interesses próprios e, assim, todos conseguiam satisfazer suas necessidades. Havia uma ordem espontânea na interação econômica, pois “não é da benevolência do açougueiro, do cervejeiro ou do padeiro que devemos esperar nosso jantar, mas da consideração que eles têm pelo próprio interesse”.

A hipótese de que os indivíduos são dotados de total racionalidade para tomar as melhores decisões se faz presente em todos os modelos posteriores à obra de Adam Smith. Em outras palavras, a racionalidade utilizada nas análises continua um conceito essencial na teoria dominante. Essa nova maneira de analisar as decisões econômicas caracterizava os indivíduos como egoístas, frios, calculistas, indolentes e, em geral, independentes da sociedade. (Hunt, 1982)

Os pensamentos de Smith formaram o que hoje é conhecida como economia política clássica ou liberalismo econômico clássico (Rima, 1977). O termo liberalismo é utilizado pelo autor para defender os limites de atuação do Estado em uma economia de mercado livre. A análise econômica de Smith concebe uma “mão invisível” para canalizar as motivações egoístas das pessoas para atividades de maior retorno social e proporcionou as bases da doutrina do *laissez-faire*. Essa filosofia defende que o governo assuma funções que respaldem e incentivem as atividades lucrativas. (Hunt, 1982)

Contudo, os economistas clássicos não conseguiam explicar o paradoxo do valor, também conhecido como paradoxo da água e do diamante. O pensamento clássico discorre sobre o conceito de valor em duas dimensões: valor de uso e valor de troca. O valor de uso condiz com o grau de necessidade do uso do bem e o valor de troca faz referência ao poder de adquirir outros bens. Por qual motivo a água, essencial à vida humana, é tão barata (alto valor de uso e baixo valor de troca), e o diamante, supérfluo é tão valioso (baixo valor de uso e alto valor de troca)?

O filósofo utilitarista Jeremy Bentham, em seu artigo *An Introduction to the Principles of Morals and Legislation*, publicado em 1780, responde:

A razão pela qual não se acha que a água tenha qualquer valor de troca é que ela também não tem qualquer valor de uso. Se se puder ter toda a quantidade de água de que se precisa, o excesso não tem valor algum. Seria a mesma coisa no caso do vinho, dos cereais e de tudo o mais. A água, por ser fornecida pela natureza sem qualquer esforço humano, tem mais

probabilidades de ser encontrada em abundância, tornando-se, assim, supérflua; mas existem muitas circunstâncias em que ela tem valor de troca superior ao do vinho.

Bentham, contudo, antes de explicar esse paradoxo, inicia o artigo defendendo que toda motivação humana, em qualquer época ou lugar no mundo, se reduz a um único princípio: o desejo de maximizar a utilidade. O autor considerou esse princípio a chave para elaboração de uma ciência da felicidade humana ou do bem-estar (Lautzenheiser, 2012).

Portanto, Bentham, ao desenvolver as bases da filosofia social utilitarista, também ajudou a formular a base filosófica da teoria econômica posterior: a neoclássica. Na tentativa de resposta ao paradoxo da água e do diamante, o autor esboça uma relação entre a utilidade marginal e preço, (Lautzenheiser, 2012) que será fundamental para solucionar em definitivo tal paradoxo.

A necessidade de resposta ao paradoxo do valor faz emergir a teoria neoclássica e sua teoria de utilidade marginal, apresentada na próxima sessão. (Blaug, 1993)

1.2 A Consolidação da racionalidade

O surgimento da escola neoclássica não significou que as doutrinas do liberalismo econômico clássico foram rejeitadas, pelo contrário, foram aprimoradas e recuperaram sua atualidade através do utilitarismo do filósofo Jeremy Bentham. Os economistas neoclássicos adicionaram a teoria um arcabouço complexo de álgebra e cálculo, e, assim, renovaram as doutrinas liberais clássicas. (Hunt, 1982)

Em 1851, Francis Edgeworth publica seu *Mathematical phisiscs*, considerado um dos primeiros estudos matemáticos da economia. Edgeworth aponta que interações econômicas lidavam com relações entre variáveis, ou seja, podem ser expressas através de equações matemáticas. Assim, o autor ilustra os benefícios econômicos através de uma perspectiva utilitarista, isto é, a possibilidade de mensurar os resultados em unidades de prazer ou de felicidade.

Nos anos seguintes foram publicados três estudos econômicos que posteriormente se tornariam marcos na escola neoclássica: *The Theory of Political Economy*, de William Jevons, de 1871, *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre*, de Karl Menger, também de 1871 e três anos depois, em 1874, Léon Walras publica a obra

Éléments d'économie politique pure. Apesar de pequenas diferenças existirem entre as obras, as semelhanças em relação à abordagem e ao conteúdo eram evidentes e surpreendentes. (Hunt, 1982)

O pressuposto que os indivíduos eram maximizadores, racionais e calculistas em relação ao consumo de mercadorias ganha força com demonstrações matemática do processo de racionalização de escolha.

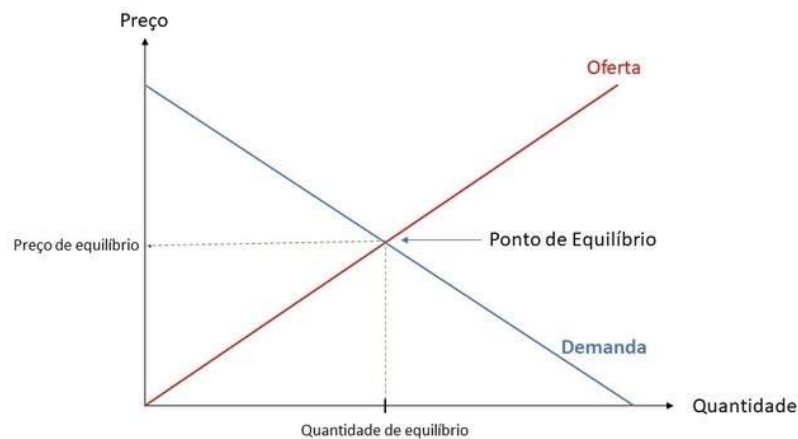
Posteriormente, o pesquisador Léon Walras, com a Teoria do Equilíbrio Geral, mostra como os preços de vários mercados distintos atingem um estado de geral entre esses mercados. O autor se preocupava em descobrir um arcabouço científico-matemático, leis econômicas simples e confiáveis, tais como as 3 leis de movimento de Newton.

Walras considerava que o valor de um bem à venda dependia da sua *rareté*, ou seja, sua raridade, mas que exprimia o grau de desejo por aquele bem. Assim, foi desenvolvida a lei da oferta e da procura, em que a medida que o preço de um bem cresce, sua procura cai e a oferta aumenta. Em uma situação de igualdade entre oferta e procura, o mercado se encontra em estado de equilíbrio.

A lei de oferta e demanda é fundamental para explicar o mecanismo de mercado, como o mercado tende ao ordenamento e equilíbrio. Esse modelo de oferta e demanda é considerado um instrumento-chave para a análise microeconômica.

A representação matemática se dá através da curva de oferta e curva de demanda. A curva de oferta mostra a relação entre as quantidades de um bem que os produtores estão dispostos a vender e o seu preço. Dessa forma, quanto maior o preço, maior a quantidade ofertada. A curva de oferta é positivamente inclinada. Analogamente, a curva de demanda mostra a relação entre as quantidades de um bem que os consumidores desejam adquirir e o seu preço. Quanto maior o preço, menor a quantidade demandada. Dessa forma, a curva de demanda é negativamente inclinada.

A figura abaixo representa as curvas de oferta e demanda com os preços representados no eixo vertical e as quantidades representadas no eixo horizontal.



Assim, Walras (1874) apresenta um modelo que explica o equilíbrio, tratado como inerente aos mercados, a partir da composição dos equilíbrios entre as ofertas e demandas, determinados pela interação dos mercados e por meio da concorrência perfeita. As quantidades e preços são determinados simultaneamente, com o ajuste do mercado, por meio do “tateamento”, de um leiloeiro, pois na concorrência perfeita os preços são dados.

A figura do leiloeiro é fictícia, inexistente na prática, mas é uma ferramenta crucial para garantir o equilíbrio de mercado. O leiloeiro dita os preços de equilíbrio de modo que oferta e demanda se igualem, é onisciente pois tem conhecimento prévio de todos os preços de equilíbrio de modo que esses preços são absorvidos rapidamente pelos demais agentes da economia. (Hunt, 1982; Caldas, 2017)

Desse modo, pressupõe-se que o conjunto de preços dados pelo leiloeiro faria com que todos os agentes buscassem o equilíbrio, corrigindo os preços antigos. Portanto, além da hipótese de agente maximizadores e calculistas da sua utilidade, há também uma hipótese de que os agentes percebem o equilíbrio desejável do mercado. Tal hipótese será mais bem desenvolvida na próxima sessão com a adição das expectativas racionais a teoria *mainstream*. (Caldas, 2017)

1.3 Expectativas racionais

Em 1961, o economista americano John Fraser Muth publica seu artigo *Rational Expectations and the Theory of Price Movement*. Nesse trabalho, Muth introduz o conceito de expectativas racionais expandindo ainda mais as hipóteses de racionalidade dos agentes. Segundo o autor, as expectativas devem ser vistas como

previsões bem-informadas de eventos futuros, assim como já eram vistas as previsões no mundo racional da teoria *mainstream*. Com o risco de serem confundidas com as previsões, as expectativas foram caracterizadas como racionais, expectativas racionais. (Muth, 1961)

A adição das expectativas racionais dos agentes surge da necessidade da teoria vigente em microfundamentar também a macroeconomia. Assim, os agentes são dotados de racionalidade para prever o comportamento das variáveis econômicas agregadas que constituem as flutuações macroeconômicas.

Contudo, a condição de equilíbrio walrasiano é essencial para o funcionamento do modelo de expectativas racionais. Dessa forma, as expectativas racionais presente no comportamento dos agentes econômicos são substitutas da necessidade da existência do leiloeiro, os próprios indivíduos conhecem antecipadamente os resultados que irão tender ao equilíbrio no modelo. (Muth, 1961)

Com as expectativas racionais incorporadas enquanto uma hipótese ao modelo, os agentes detêm total conhecimento das estruturas que compõem o modelo e a distribuição de seus choques. Portanto, todos esses agentes que fazem parte da economia podem ser representados por um único indivíduo, o agente representativo que compreende a verdade. Diante dessa dinâmica, os agentes dificilmente seriam influenciados por algum contexto social. (Grauwe, 2011)

Dessarte, o conceito de expectativas racionais continuou intensamente relacionado ao axioma de racionalidade da teoria vigente. No entanto, tal conceito tornou ainda mais restritivo o modelo econômico. A homogeneidade dos agentes foi reforçada pela racionalidade nas expectativas dos agentes, agregando todos os indivíduos em um agente representativo único. Contudo, os indivíduos continuam a cometer erros por não serem capazes de reter todas as informações disponíveis e agir de acordo com a teoria *mainstream*. A definição de racionalidade foi mantida e o irrealismo em relação as hipóteses adotadas sobre o comportamento das agentes ampliado. (Caldas, 2018)

1.4 A Racionalidade Questionada

Durante a década de 1950, o cientista político norte-americano e intelectual multidisciplinar Herbert Simon desenvolveu alguns trabalhos focados no processo de

tomada de decisão de indivíduos e organizações. Simon questionava a racionalidade apresentada até então pela teoria econômica *mainstream* e apresentou a racionalidade limitada.

Em um artigo de Simon publicado em 1959, a racionalidade limitada é conceituada na limitação do agente em obter informação e nas características externas do ambiente no processo de tomada de decisão. Internamente, o agente possui uma limitação na sua capacidade cognitiva, externamente, a complexidade e a incerteza limitam o ambiente. A obra de Simon se destaca por focar os estudos no processo de decisão e não na decisão já tomada e concretizada, como será explicada a seguir.

Simon defende que não é possível observar uma decisão e inferir que essa foi feita de maneira racional e otimizadora pois o agente tomador de decisão pode ter inúmeros objetivos e até objetivos conflitantes, além do fato da decisão ser influenciada por fatores externos diversos.

Nesse contexto, o autor mostra a importância de investigar o processo de decisão do indivíduo para compreender os influenciadores potenciais. A decisão tomada não deve ser mais importante do que a dinâmica que levou a essa decisão. A previsão mais exata do comportamento do agente só pode ser feita e entendida a partir do estudo do caminho percorrido pelo agente até a tomada de decisão.

No contexto de decisões mais simples os indivíduos são capazes de maximizar sua função utilidade, contudo, em contextos mais complexos, há inconsistência. Com escolhas simples apresentadas, as pessoas são capazes de tomarem decisões ótimas, contudo como o mundo real é complexo, a teoria de maximização da utilidade tem pouca relevância. (Simon, 1959)

Herbert Simon, portanto, não acredita que os indivíduos consigam alcançar escolhas ótimas, mas sim chegar em escolhas satisfatórias a partir da racionalidade procedimental, focada no processo de tomada de decisão. O autor faz um delineamento de duas racionalidades, a substantiva, em que o agente é dotado de todo conhecimento possível para otimizar suas escolhas; e a procedimental em que o agente não tem um objetivo bem definido nem todas as alternativas e consequências de sua escolha. O indivíduo é capaz de fazer uma escolha satisfatória. (Simon, 1959)

Assim, o processo de decisão no ambiente real e complexo, em que o indivíduo

não conhece as alternativas disponíveis a priori, se dá em uma primeira etapa em que o autor chama de procedimento de busca. Por não conhecer plenamente seu ambiente de tomada de decisão, o indivíduo faz escolhas baseado na sua representação de ambiente, que é parcial e seletiva.

A partir desse conceito de racionalidade limitada, com foco no processo de tomada de decisão, trazida por Simon para contrapor a teoria *mainstream*, é que surgem mais estudiosos preocupados com o procedimento da escolha dos agentes econômicos e compreender suas variações comportamentais. Assim, o próximo capítulo tratará sobre o surgimento da Economia Comportamental.

CAPÍTULO 2 - NOÇÕES DE ECONOMIA COMPORTAMENTAL

2.1 O surgimento da economia comportamental

Diante das tentativas da teoria econômica *mainstream* em representar a realidade para realizar suas análises e estudos, através da simplificação do ser humano com a criação do *Homo economicus*, surgiram algumas anomalias e exceções. De tal forma, essa racionalidade, isto é, a busca pela maximização da utilidade não condiz com a realidade experimentada de fato pelos agentes. E, assim, a modelagem matemática da representação das tomadas de decisões fica incompleta para poder explicar as ações dos agentes.

Os teóricos econômicos, diante dessas anomalias, passam a recorrer a uma representação do agente tomador de decisão que não só tem sua racionalidade limitada, mas é influenciado por diversos fatores advindos da Psicologia. Segundo Ariely (2008), o homem econômico tem sua racionalidade afetada e, portanto, também pode agir de maneira irracional de maneira previsível. Isso é, os deslizes, as anomalias e as exceções ocorrem de maneira sistemática.

Nesse contexto, é interessante apontar uma diferença primordial entre a teoria econômica convencional e a economia comportamental. A teoria econômica *mainstream*, apresentada no capítulo anterior, traz o *Homo economicus* em caráter de teoria normativa, como o ser humano deve ser, ou seja, o ser humano ideal. Contudo, a economia comportamental surge como uma tentativa de descrever o comportamento humano, de fato. E, portanto, a economia comportamental que será apresentada é considerada uma teoria descritiva por revelar os comportamentos humanos, mesmo que esses comportamentos não sejam considerados racionais. (Thaler, 2019)

De acordo com Mullainathan e Thaler, em 2000, as pesquisas em economia comportamental permitem flexibilizar três axiomas fundamentais na teoria *mainstream*: racionalidade ilimitada, força de vontade ilimitada e auto interesse ilimitado. A racionalidade ilimitada, apresentada no capítulo anterior, já foi identificada e criticada por Simon. A força de vontade limitada é defendida pelos economistas comportamentais pois os indivíduos têm preferências temporais contraditórias e, assim, não necessariamente escolhem de maneira ótima a longo prazo. O auto interesse é limitado pois os agentes são guiados, além dos próprios interesses, por

juízos e tomadas de decisões com base na expectativa e interesse alheio.

Dessarte, os psicólogos israelense-americanos Amos Tversky e Daniel Kahneman questionam a ideia do homem econômico racional contestando que, além da parte racional da tomada de decisão, há também uma parte mais intuitiva, em 2012 por Kahneman, evidencia-se que o homem é composto de duas partes: uma racional e outra irracional. Nesse contexto surge a Economia Comportamental para complementar a já existente e vigente teoria neoclássica e não para descartá-la. Por isso, o título do livro “duas formas de pensar”, em que o ambos os sistemas, 1 e 2, rápido e devagar, coexistem. (Kahneman, 2012)

2.2 Abordagem heurística

Assim, foi publicado o primeiro artigo na revista Science, em 1974, Julgamento sob incerteza: Heurísticas e vieses. Esse trabalho atraiu a atenção da comunidade acadêmica das mais diversas áreas, contudo nas ciências humanas teve maior impacto e foi insumo para debate. (Kahneman, 2012)

O artigo sobre heurísticas de 1974 questionava dois pontos cruciais do que era considerado aceito pelos cientistas sociais dos anos 70. Primeiro, os seres humanos são, geralmente, racionais e possuem opiniões consistentes. Segundo, seres humanos, em estado emotivo, tomados pelo medo, ódio, ou raiva, fazem julgamentos que se afastam dessa racionalidade. (Kahneman, 2012)

Contudo, esse artigo trouxe questionamentos a esses pressupostos da natureza humana. Foram documentados erros sistemáticos nos julgamentos das pessoas e, a partir disso, esses erros foram elencados no mecanismo de cognição, no ato de pensar, e não devido às emoções que afetam a racionalidade. A ocorrência desses erros sistemáticos no processo de julgamento e tomada de decisão é justificada pela Economia Comportamental pela existência das heurísticas e vieses. (Kahneman e Tversky, 1974)

No contexto de julgamento e tomada de decisão, as heurísticas são entendidas como atalhos mentais utilizados pelas pessoas sem que elas percebam que estão fazendo uso desse atalho, ocorre de maneira intuitiva. Diante de qualquer situação considerada complexa, o cérebro humano recorre a uma situação parecida e mais fácil de se resolver do que a situação original, e, a isso, dá-se o nome de heurística

de julgamento.

Ressalta-se aqui, segundo Kahneman e Tversky (1996) e Sbicca (2014), que as heurísticas são utilizadas para situações que não envolvem cálculos exatos de probabilidade e, em casos estatísticos, as heurísticas podem induzir a erros sistemáticos. Os autores, ao longo do artigo, apresentam os estudos através de diversas situações-problemas, perguntas e respostas, em que o objetivo é analisar a resposta intuitiva, ou seja, aquela primeira que viesse à mente da pessoa, aquela resposta que a pessoa se sente tentada a dar, mesmo sabendo estar errada.

Contudo, um aspecto incidental do trabalho era de incluir, integralmente, os textos das questões elaboradas para os entrevistados. De tal forma, essas demonstrações permitem que os leitores reconheçam como seus próprios pensamentos ficam suscetíveis a vieses cognitivos e heurísticas.

Assim, seguem-se os três tipos de heurística.

2.2.1 Heurística da representatividade

Um fator que opera no processo de julgamento e tomada de decisão das pessoas é a heurística da representatividade. Segundo os autores, os indivíduos estimam probabilidade por representatividade. Desta forma, estimam a probabilidade e a similaridade da mesma maneira.

As probabilidades são avaliadas segundo o grau de semelhança A e B, ou seja, o grau em que A se assemelha a B. Se A é altamente representativo de B, então a probabilidade de que A se origine de B, é considerada alta. Do mesmo modo, se A não é considerado representativo de B, a probabilidade de que A se origine de B é julgada baixa.

De igual forma, segundo Kahneman e Tversky (1974), a heurística de representatividade se refere ao estereótipo que os indivíduos criam a respeito dos lugares, pessoas ou coisas. Uma pessoa que pratica exercícios físicos, por exemplo, é vista como uma pessoa saudável e, essa relação, ou melhor, correlação pode não ser causalidade.

O efeito da heurística da representatividade ignora uma probabilidade prévia ou a taxa base, isto é, os dados reais e pode apresentar uma série de aproximações, vieses, heurísticas. Assim, para julgar se pessoas que fazem atividade física são, de

fato, mais saudáveis, é preciso averiguar outros fatores como alimentação, horas de sono e as estatísticas anteriores correlacionando saúde e atividade física. Os indivíduos avaliam apenas a probabilidade de que uma descrição particular pertence a determinado estereótipo e, diferente do que traz a teoria neoclássica, esses indivíduos não analisam, de maneira puramente racional, as probabilidades prévias das categorias em questão. (Kahneman, 2012)

O exemplo dado pelos autores é do caso de uma pesquisa em que a seguinte pergunta é feita, considerando que Steve foi escolhido ao acaso em uma amostra aleatória:

Um indivíduo foi descrito por outro como segue: “Steve é muito tímido e retraído, invariavelmente prestativo, mas com pouco interesse nas pessoas ou no mundo real. De índole dócil e organizada, tem necessidade de ordem e estrutura, e uma paixão pelo detalhe”. Há maior probabilidade de Steve ser um bibliotecário ou um fazendeiro?

Nessa situação, a semelhança das características de Steve com a de um bibliotecário típico vem à mente de qualquer pessoa imediatamente após a realização da pergunta. E, assim, os participantes da pesquisa responderam ao cenário apenas levando em consideração a semelhança, isto é, a heurística da representatividade.

E, portanto, as considerações estatísticas foram ignoradas. Há um número muito maior de indivíduos fazendeiros do que bibliotecários e, assim, há maior probabilidade de um fazendeiro apresentar as características de Steve do que um bibliotecário.

2.2.2 Heurística da disponibilidade

Assim, como as outras heurísticas de julgamento, a heurística da disponibilidade substitui uma questão complexa por outra questão mais fácil de analisar. Por definição, a heurística da disponibilidade é compreendida como o processo de julgar a frequência segundo a facilidade com que as ocorrências, situações ou casos vêm à mente.

O indivíduo deseja estimar o tamanho de uma categoria ou a frequência de um evento, mas considera apenas a disponibilidade desses em sua memória.

As pesquisas de respostas intuitivas prosseguem e, quando confrontados com perguntas que não imediatamente revelaram similaridade, os participantes dos testes buscavam em suas memórias a disponibilidade de informações que poderia ajudar a

responder às perguntas.

Exemplo disso é que, quando perguntados “existem mais palavras que começam com a letra R ou com a letra L?”, os participantes respondiam a letra (R ou L) que eles conseguissem se recordar de mais palavras naquele momento.

Um bom exemplo de heurística de disponibilidade é a frequência com que os atores de Hollywood se divorciam. Como esses são casos que chamam a atenção e são amplamente divulgados, são facilmente recuperados da mente. Logo, os indivíduos na média exageram a estimativa da frequência com que as celebridades se divorciam. De forma análoga, um caso dramático, como a queda de um avião, aumenta a disponibilidade de categoria. A insegurança de voar, em geral, permanece na mente dos indivíduos.

2.2.3 Heurística da ancoragem

Em determinadas situações os indivíduos fazem estimativas começando por um valor inicial que é ajustado para produzir a resposta final (Kahneman e Tversky, 1974). Em outras palavras, as pessoas consideram um número particular para estimar uma quantia desconhecida antes mesmo de estimar tal quantia. Produz-se, assim, um dos resultados mais robustos e confiáveis da psicologia experimental em que a estimativa dada fica perto do valor que as pessoas consideram. A estimativa fica ancorada ao valor inicial.

O efeito da ancoragem é conhecido nas atividades cotidianas como em uma negociação. O valor inicial proposto na discussão irá ancorar o restante da negociação e, por isso, é tão importante o palpite inicial.

No caso de produtos na promoção, o anúncio contempla o preço promocional e, ao seu lado, o preço considerado antigo, a âncora. É notório o uso de preços antigos e fantasiosos apenas para induzir o consumidor a condição especial de promoção e, assim, adquirir o produto. O efeito da ancoragem pode ser medido e assim produz-se o índice de ancoragem.

A seguir, é exemplificado a construção desse índice em um estudo realizado por Karen E. Jacowitz e Kahneman, em 1995, em que, para alguns visitantes do museu Exploratorium, São Francisco foram feitas duas questões. A altura da sequoia mais alta é maior ou menor do que 365 metros? Qual a sua melhor estimativa sobre

a altura da sequoia mais alta? A âncora considerada alta nesse experimento era 365 metros. Para alguns outros participantes apenas a âncora foi modificada para um valor baixo de 55 metros.

A diferença entre as âncoras dos dois cenários é de 310. Conforme o esperado, os dois grupos forneceram resultados médios distintos: 257 e 86. A diferença das estimativas são de 171. Assim, o índice de ancoragem é a razão das duas diferenças $171/310$ e, em porcentagem, 55%. Em um índice de 100%, as pessoas baseiam cegamente suas estimativas na âncora.

2.3 Teoria da perspectiva: uma análise descritiva da tomada de decisão sob risco e incerteza

Após cinco anos da publicação do artigo sobre heurísticas, Kahneman e Tversky continuaram a discutir pressupostos psicológicos da teoria econômica. Após admitir a existência de vieses que influenciam os julgamentos dos indivíduos, os autores decidem focar os estudos na tomada de decisão e, mais precisamente, na tomada de decisão que as pessoas fazem em cenários incertos.

Dessarte, em 1979, foi publicado o artigo Teoria da Perspectiva: uma análise da decisão. Os autores encontraram inspiração em uma teoria proposta nos anos 50, pelo economista Harry Markowitz (ganhador do prêmio Nobel em 1972 por sua Teoria do Portfolio), que afirmava que as utilidades eram mais ligadas a mudanças de riqueza do que a estados de riqueza.

E, portanto, criticando a teoria da utilidade esperada, em que os cálculos estatísticos para a teoria são realizados de forma absoluta sobre bens e riqueza final. Ou seja, perder 100 reais ou ganhar 100 reais, tem a mesma utilidade, com diferença apenas no sinal +/-, em módulo, as utilidades são idênticas.

Na teoria da perspectiva, os ganhos e perdas tem pesos distintos. Por exemplo, João e Pedro tem cada um, uma riqueza de 5 mil hoje. Ontem, João tinha 1 mil e Pedro tinha 9 mil. E, portanto, a utilidade, em módulo, é maior na perda do que no ganho.

A partir desse ponto, é adicionado o risco e a incerteza nos ganhos e perdas.

Considere o seguinte exemplo:

Problema 1: Qual é preferível?

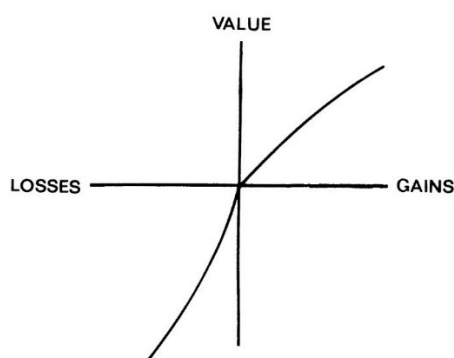
Obter 900 reais com certeza ou 90% de chance de obter mil reais.

Problema 2: Qual é preferível?

Perder 900 reais com certeza ou 90% de chance de perder mil reais.

No problema 1, as pessoas são avessas ao risco e escolhem, portanto, o ganho certo. Contudo, no caso do problema 2, a perda certa é muito aversiva e, assim, a escolha em correr o risco na perda é preferível.

A teoria tradicional não conseguiu englobar essa situação em que o mesmo indivíduo apresenta preferências conflitantes em relação a perdas e ganhos. Porém, essa possibilidade passa a existir na economia comportamental, em que as preferências do indivíduo podem variar a depender de ganho e perda. O Gráfico abaixo é do artigo original e ilustra essa situação.



O gráfico mostra o valor utilidade ou, como os autores definiram à época, valor psicológico, dos ganhos e das perdas. A curva se comporta de duas maneiras distintas, partindo de um referencial neutro. O formato em S da curva ilustra a sensibilidade decrescente para a variação de renda. Contudo, as curvas do S não são simétricas. A inclinação nas perdas é muito maior que nos ganhos, ou seja, sua sensibilidade às perdas é maior. As pessoas são, em sua maioria, avessas à perda. (Kahneman, 2012)

Em um trabalho publicado em 1990, Kahneman e Tversky realizaram alguns experimentos para estimar a sensibilidade das pessoas em relação a perdas e ganhos. Os resultados experimentais obtidos apontam que em média as pessoas são duas vezes mais sensíveis às perdas do que aos ganhos.

CAPÍTULO 3 - EXEMPLOS DE USO DA ECONOMIA COMPORTAMENTAL

3.1 Paternalismo libertário

Com os estudos iniciais apresentados no capítulo anterior, o interesse em estudar os erros dos modelos de escolha da teoria econômica tradicional aumentou. Através dessas primeiras observações de Kahneman e Tversky, alguns economistas começaram a aceitar que as diversas anomalias verificadas não poderiam ser mais ignoradas. Dessa forma, em 1980, o economista Richard Thaler publica um artigo com uma descrição de várias anomalias não explicadas pelo *mainstream* econômico, *Toward a Positive Theory of Consumer Choice*.

Alguns anos mais tarde, em 2003, Richard Thaler junto a Cass Sunstein, publicam seu primeiro trabalho a respeito do liberalismo paternário. A ideia central é de realizar políticas públicas baseadas no comportamento humano. O paternalismo libertário, a princípio, não parece coerente por conter palavras com sentidos antagônicos. Contudo, em se tratando da formulação de políticas públicas balizadas no comportamento das pessoas, esse termo parece correto para legitimar as instituições públicas e privadas para afetar o comportamento dos agentes, ao mesmo tempo que preserva sua liberdade de escolha. (Thaler, 2003)

O paternalismo libertário, também conhecido como *nudge*, em tradução livre empurrão, preserva a liberdade de escolha e influencia as pessoas em determinadas direções. Exemplos simples de *nudges* são o GPS que sugere a melhor rota, mas o condutor é livre para escolher ou não segui-la, a embalagem de cigarro que contém alertas do risco do uso. O objetivo do *nudge* é de tornar a vida mais segura, simples e fácil (Sunstein, 2014).

A quantidade de intervenções que são consideradas formas de *nudges* é muito variável e já existiam mesmo antes desse termo ser cunhado. Em um pequeno guia sobre *nudge*, publicado em 2014, pelo autor Cass Sunstein, há uma lista dos principais tipos de empurrões que podem ser aplicados tanto por empresas privadas como por governos em suas políticas públicas. Alguns desses empurrões serão explicados a seguir.

As regras *default* são aquelas opções que já estão selecionadas previamente, como padrão. Por exemplo, imprimir em ambos os lados da folha favorece a redução

do uso de papel. Por inércia, as pessoas acabam simplesmente aceitando a opção já selecionada ao invés de escolher. Um ótimo exemplo é da doação de órgãos em que alguns países tomam como opção pré-definida que todos os cidadãos são doadores de órgãos, justamente o contrário do que ocorre no Brasil, em que a opção pré-definida é de não doar. Os países que aplicam a doação como automatizada a taxa de consentimento de doação de órgãos é de 99%. (Johnson e Goldstein, 2003)

Os usos de normas sociais são considerados fortes empurrões, ou seja, ressaltar o que faz a maioria das pessoas. Esse *nudge* consiste em informar a pessoa que a maioria das outras pessoas apresenta determinado comportamento.

O aumento da facilidade e conveniência também é um poderoso empurrão. Esse *nudge* pode ser encontrado principalmente na disposição de produtos. Disponibilizar na parte inferior da prateleira do mercado produtos infantis para que as crianças consigam visualizar ou disponibilizar as saladas no começo do buffet para aumentar a ingestão de alimentos saudáveis.

Esses foram alguns exemplos básicos da aplicação das noções advindas da economia comportamental que já são realidade em lugares que adotam esses estudos e dão importância a nível governamental. Logo após a publicação de seu livro *Nudge: um empurrão para a escolha certa*, em 2008, ambos os autores, Richard Thaler e Cass Sunstein foram convidados a integrar, em 2010, a nova composição do governo britânico e foi-se criado a *Behavioural Insights Team*, (time de noções comportamentais em tradução livre) um departamento dentro do governo britânico. Após o Reino Unido, outros países decidiram formar seu próprio departamento ou unidade de *nudge*. (Thaler, 2019)

3.2 Nudges no Brasil

No âmbito brasileiro de formulação de políticas públicas, a Prefeitura da Cidade do Rio de Janeiro é pioneira em aplicar os conceitos e noções advindos da Economia Comportamental para melhorar a aplicação de suas políticas públicas. O Instituto Fundação João Goulart (IFJG), órgão subordinado à Prefeitura do Rio, com enfoque em inovação e qualificação do funcionalismo público municipal, coordena, desde 2012 o Programa Líderes Cariocas (PLC), que seleciona servidores com perfil de liderança positiva para capacitá-los para aplicar alguns conceitos da ciência comportamental.

Em 2018, a IFJG cria a NudgeRio, com o objetivo de continuar e ampliar os primeiros projetos de Economia Comportamental implementados pelo PLC. Portanto, a NudgeRio tem como meta a disseminação do conceito da Ciência Comportamental Aplicada (aplicação prática dos conceitos comportamentais em contextos diversos) no desenho de políticas públicas mais eficazes.

Um exemplo de sucesso na aplicação de conceitos comportamentais em política pública é o projeto de redução de inadimplência no IPTU (Imposto Predial e Territorial Urbano) que será explicado a seguir. Os economistas comportamentais substituíram o texto padrão das cartas de inadimplência de IPTU por conteúdo baseado nos conhecimentos da Economia Comportamental, com um único objetivo: convencer o cidadão a quitar a dívida através de uma comunicação mais eficaz.

Essas mensagens tinham abordagens diversas desde um tom ameaçador, em que o cidadão é advertido das implicações legais de ser inscrito na dívida ativa da cidade, até mensagem de reforço positivo como “o bom cidadão paga os impostos”. O primeiro grupo com advertências faz uso da heurística de enquadramento, enfatizando as consequências da falta de pagamento. O segundo grupo utilizou a heurística da norma social (Sustein, 2015), incentivando o cumprimento de boas práticas na comunidade, e criando um ponto de referência social: “o bom cidadão paga impostos”.

De acordo com o boletim de 2018 produzido pela IFJG, o uso dessas novas versões de cartas propiciou um aumento efetivo de R\$120 milhões na arrecadação desde 2014.

CONCLUSÃO

A teoria econômica *mainstream* faz uso da simplificação do ser humano para desenvolver seus estudos, o *Homo economicus*, enquanto objeto de estudo, reduz o ser humano a uma máquina automatizada de processamento de todas as informações disponíveis no mundo. Esse pressuposto de racionalidade e egoísmo são importantes para o desenvolvimento das ciências econômicas e seus estudos a partir do *Homo economicus*, agente tomador de escolha racional. Contudo, mesmo com os pressupostos irrealistas, a teoria tradicional conseguiu explicar e produzir resultados satisfatórios e aplicáveis.

Porém, alguns estudiosos não se sentiam confortáveis com tais pressupostos e decidiram relaxar um pouco a racionalidade, a exemplo de Herbert Simon. A partir dos questionamentos levantados por Simon, outros intelectuais passaram a dar atenção a esse arcabouço teórico e perceberam algumas falhas.

Tais falhas eram esperadas na teoria tradicional, mas eram elencadas como fatores externos ou erros. Contudo, ao reunir essas anomalias em seu primeiro artigo, Amos, e Tversky obtiveram êxito ao criticar esses pressupostos da teoria vigente. Os autores defendem que essas anomalias estão ligadas ao mecanismo cognitivo e não apenas a fatores externos.

Assim, localizando as anomalias no mecanismo de cognição, surge a Economia Comportamental, adicionando, ao homem econômico racional uma parte sujeita a erros de cognição.

A Economia Comportamental é definida, portanto, como o estudo de influências cognitivas, sociais e emocionais observadas sobre o comportamento econômico dos agentes, empregando principalmente a experimentação para desenvolver suas teorias. (Samson, 2015)

O presente trabalho, portanto, apresentou a Economia Comportamental como uma abordagem crítica a teoria econômica *mainstream*, seu surgimento e algumas noções básicas. É importante destacar que apesar da existência de crítica, não houve ruptura com a teoria convencional, apenas uma complementação.

Em se tratar de um campo de estudo novo, a Economia Comportamental ainda está crescendo e sua abordagem mais realista está beneficiando o desenvolvimento

de teorias em diversas áreas, como por exemplo as Finanças Comportamentais.

A criação de departamentos comportamentais seja em âmbito público, com os governos, ou em esferas privadas, com consultorias especializadas, é crescente em todo o mundo, e, portanto, o futuro da Economia Comportamental mesmo que imprevisível, é promissor.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ARIELY, D. **Predictably irrational: the hidden forces that shape our decisions.** harper perennial, New York, 2010.

_____. D. Behavioral Economics: an exercises in design and humility, in **The Behavioral Economics Guide**, 2015, pp. 5-10, 2015.

ÁVILA, F. ; BIANCHI, A.(orgs.). **Guia de economia comportamental e experimental.** São Paulo: Economia comportamental, 2015.

BLAUG. M. . **A metodologia da economia, ou, como os economistas explicam**, 2 ed. São Paulo: Universidade de São Paulo, 1993.

CASTRO, Alex Sandro Rodrigues. **Economia comportamental: caracterização e comentários críticos.** (Ciências Econômicas) Dissertação de Mestrado. Programa de Pós-Graduação em Ciências Econômicas do Instituto de Economia da Universidade Estadual de Campinas, 2014.

CALDAS, L. F. Sobre a Racionalidade Econômica: Economia Comportamental e o Conceito de Comportamentos Racionais. 2017. Trabalho de Conclusão de Curso. Universidade de Brasília

DEQUECH, D. Neoclassical, mainstream, orthodox, and heterodox economics. **Post Keynesian Economics**, vol. no(2):pp. 279-302, 2027-2008

HANDS, D. W.. Economics, psychology and the history of consumer choice theory. **Cambridge Journal of Economics**, v. 34, pp. 633-648, jul. 2009.

HUNT, E. K.; SHERMAN, Howard J. **História do pensamento econômico.** Petrópolis. Atlas, São Paulo, 1982.

Johnson, Eric J. and Goldstein, Daniel G., Do Defaults Save Lives? (Nov 21, 2003). **Science**, Vol. 302, pp. 1338-1339, 2003, Disponível em: <https://ssrn.com/abstract=1324774>.

KAHNEMAN, Daniel. **Rápido e devagar duas formas de pensar**; tradução Cássio de Arantes Leite. Rio de Janeiro: Objetiva, 2012.

KAHNEMAN, D.; TVERSKY, A.. Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases. **Science, New Series**, vol. 185, nr.4157. pp. 1124-1131. Sep. 27, 1974.

_____. Prospect Theory: an analysis of decision under risk. **Econometrica**, vol.47, pp. 263-291, 1979.

_____. Extensional Versus Intuitive Reasoning: The Conjunction Fallacy in Probability Judgment. **Psychological Review**, vol. 90, nr. 4, pp. 293-315. Out 1983.

_____. Rational choice and the framing of decisions". **The Journal of Business** 59(4): 251-278. 1986.

LAUTZENHEISER, Mark; HUNT, E. K. **História do pensamento econômico: uma**

perspectiva crítica. Rio de Janeiro: Elsevier Brasil, 2012.

LIMA, P. ; AMADO, A.; MOLLO, M. D. L. R.. Fundamentos Macroeconômicos nas perspectivas de Marx e Keynes: contribuições para a heterodoxia. **Revista de Economia Política**, v. 36(3), p. 1, set 2016.

MULLAINATHAN, S. e THALER, R. H. (2000). "Behavioral Economics," **NBER Working Papers** 7948, National Bureau of Economic Research, Inc. Sendhil Mullainathan & Richard H. Thaler, 2000.

RIMA, I.H. (1977). **História do Pensamento Econômico**, São Paulo: Atlas.

PINDYCK, Robert S.; RUBINFELD, Daniel L. **Microeconomia**. Quinta Edição. Tradução e revisão técnica: Professor Eleutério Prado. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2010.

PRADO, E. F. S. **O caráter monológico da racionalidade Neoclássica**. Estudo Econômicos, volume 26, número especial, pp. 7-34, 1996.

SAMSON, A. **The behavioral economics guide**. Behavioral Science Solutions Ltd. Dostupnona, 2014.

SBICCA, A. (2014). Heurísticas no Estudo das Decisões Econômicas: Contribuições de Hebert Simon, Daniel Kahneman e Amos Tversky. **Estud. Econ.**, São Paulo, vol.44, n.3, pp. 579-603, jul.-set. 2014.

SIMON, H. A. (1955). Theories of Decision-Making in Economics and Behavioral Science. **The American Economic Review**, v. 49(3), pp. 253-283, 1959.

THALER, R. (1980). Toward a Positive Theory of Consumer Choice. **Journal of Economic Behavior and Organization**, 1, pp. 39-60.

THALER, Richard H. **Misbehaving – A construção da economia comportamental**. Tradução George Schlesinger. Rio de Janeiro: Intrínseca, 2019.

THALER, R.H.; CASS R. S.. **Nudge: O Empurrão para a escolha certa: Aprimore suas decisões sobre saúde, riqueza e felicidade**. Tradução Marcello Lino. Rio de Janeiro: Elsevier, 2019.

TVERSKY, A.; KAHNEMAN, D. Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases. **Science**, v.185, pp. 1124-1131, 1974.

_____. The Framing of Decisions and the Psychology. of Choice. **Science, New Series**, v. 211, Issue 4481, pp. 453-458, 1981.