



UNIVERSIDADE FEDERAL DE PERNAMBUCO
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA

MARIA GIOVANA ACCIOLY SANTOS

**A EVOLUÇÃO DA ECONOMIA COMPORTAMENTAL NA HISTÓRIA DO
PENSAMENTO ECONÔMICO**

RECIFE

2025

MARIA GIOVANA ACCIOLY SANTOS

**A EVOLUÇÃO DA ECONOMIA COMPORTAMENTAL NA HISTÓRIA DO
PENSAMENTO ECONÔMICO**

Monografia apresentada ao Departamento de Economia do Centro de Ciências Sociais Aplicadas da Universidade Federal de Pernambuco – Campus Recife, como requisito parcial para obtenção do título de Bacharel em Ciências Econômicas.

Orientadora: Prof^a Maria Fernanda Gatto

RECIFE

2025

Ficha de identificação da obra elaborada pelo autor, através do programa de geração automática do SIB/UFPE

Santos, Maria Giovana Accioly .

A evolução da economia comportamental na história do pensamento econômico / Maria Giovana Accioly Santos. - Recife, 2025.

46 p.

Orientador(a): Maria Fernanda Freire Gatto Padilha

Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação) - Universidade Federal de Pernambuco, Centro de Ciências Sociais Aplicadas, Ciências Econômicas - Bacharelado, 2025.

10.

Inclui referências.

1. Economia comportamental. 2. História do pensamento econômico. 3. Evolução da economia comportamental. I. Padilha, Maria Fernanda Freire Gatto. (Orientação). II. Título.

330 CDD (22.ed.)

MARIA GIOVANA ACCIOLY SANTOS

**A EVOLUÇÃO DA ECONOMIA COMPORTAMENTAL NA HISTÓRIA DO
PENSAMENTO ECONÔMICO**

Monografia apresentada ao Departamento de Economia do Centro de Ciências Sociais Aplicadas da Universidade Federal de Pernambuco – Campus Recife, como requisito parcial para obtenção do título de Bacharel em Ciências Econômicas.

Orientadora: Prof.^a Maria Fernanda Gatto

APROVADO EM: ____ / ____ / ____

BANCA EXAMINADORA

Prof.^a Maria Fernanda Gatto
Universidade Federal de Pernambuco (UFPE)
Orientadora

Prof.^a Ana Monteiro Costa
Universidade Federal de Pernambuco (UFPE)

It amazes me how people are often more willing to act based on little or no data than to use data that is a challenge to assemble.

Robert Shiller

RESUMO

A economia comportamental possui bastante relevância para as tomadas de decisões de políticas econômicas e vem tendo cada vez mais notoriedade desde que seu termo foi amplamente discutido. A luz de artigos e teorias de estudiosos da história do pensamento econômico é possível ver que já se argumentava sobre o comportamento dos indivíduos em uma economia e suas reações antes mesmo do termo ser amplamente utilizado e reconhecido, que a economia comportamental evoluiu para o estado em que se encontra hoje com destaque para as categorias financeiras além das de criações de políticas e atividades presentes na microeconomia. O objetivo desta monografia é argumentar sobre o desenvolvimento da economia comportamental e sua influência na história do pensamento econômico.

Palavras-chave: Economia comportamental; Evolução da economia comportamental; História do pensamento econômico.

ABSTRACT

Behavioral economics is highly relevant to economic policy decision-making and has been gaining increasing notoriety since its term was widely discussed. In light of articles and theories by scholars of the history of economic thought, it is possible to see that arguments were already being made about the behavior of individuals in an economy and their reactions even before the term was widely used and recognized, and that behavioral economics has evolved to the state it is in today, with emphasis on financial categories in addition to the creation of policies and activities present in microeconomics. The objective of this work is to argue about the development of behavioral economics and its influence on the history of economic thought.

Keywords: Behavioral economics; Evolution of behavioral economics; History of economic thought.

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	8
2	PANORAMA HISTÓRICO DA ECONOMIA COMPORTAMENTAL	10
2.1	PRINCIPAIS ANTECESSORES	10
2.1.1	Adam Smith.....	10
2.1.2	John Maynard Keynes	11
2.1.3	Thorstein Veblen.....	13
2.2	PRINCIPAIS TÉORICOS COMPORTAMENTALISTAS	15
2.2.1	George Katona	15
2.2.2	Herbert Simon.....	18
2.2.3	Daniel Kahneman e Amos Tversky.....	19
2.2.4	Richard Thaler e Cass Sustein.....	21
2.2.5	George Loewenstein.....	23
2.2.6	Robert Shiller	25
3	CONCEITOS RELEVANTES DA ECONOMIA COMPORTAMENTAL	27
3.1	RACIONALIDADE LIMITADA	28
3.2	VIÉSES E HEURÍSTICAS	29
3.2.1	Viés de confirmação.....	29
3.2.2	Viés de ancoragem	30
3.2.3	Viés de disponibilidade.....	30
3.2.4	Viés de representatividade	31
3.2.5	Viés de otimismo	31
3.2.6	Viés de <i>status quo</i>	31
3.3	Nudge	32
4	CRÍTICAS E LIMITAÇÕES	34
5	PERSPECTIVAS FUTURAS	36
6	CONCLUSÃO	38
	REFERÊNCIAS	41

1 INTRODUÇÃO

A economia comportamental é um ramo da ciência econômica que surgiu como uma resposta às limitações da economia neoclássica em explicar a tomada de decisão humana. Enquanto os modelos tradicionais assumem que os indivíduos são agentes racionais e maximizadores de utilidade, a economia comportamental incorpora conhecimentos da psicologia e da neurociência para descrever como emoções, heurísticas e vieses afetam as escolhas econômicas. Nesse contexto, convém pontuar a definição introduzida por Katona em 1953, p.309:

A expressão "comportamento econômico" é usada neste artigo para significar comportamento referente a questões econômicas (gastos, poupança, investimentos, preços, etc.). Alguns teóricos econômicos usam a expressão para significar o comportamento do "homem econômico", isto é, o comportamento postulado em sua teoria da racionalidade.

Embora a consolidação da economia comportamental como uma área de estudo bem definida tenha ocorrido na década de 1970, com os estudos de Amos Tversky e Daniel Kahneman sobre heurísticas e vieses cognitivos, suas raízes podem ser identificadas em períodos anteriores. Desde os primórdios da economia como ciência, diversos pensadores abordaram aspectos psicológicos e sociais da tomada de decisão econômica. Adam Smith, por exemplo, em *Teoria dos Sentimentos Morais*, publicado em 1759, analisou o papel das emoções e da moralidade nas interações econômicas. John Maynard Keynes, por sua vez, destacou a influência dos animal spirits sobre o comportamento dos investidores, desafiando a visão de mercados sempre racionais. Outros economistas, como George Katona, Thorstein Veblen e Herbert Simon, também forneceram contribuições fundamentais para a compreensão dos limites da racionalidade econômica, antecipando muitos dos debates que viriam a moldar a economia comportamental contemporânea.

Nas últimas décadas, a economia comportamental consolidou-se como um dos campos mais relevantes da economia contemporânea, com aplicações que abrangem desde a formulação de políticas públicas até a análise do comportamento do consumidor e do investidor. Suas descobertas têm sido utilizadas para explicar fenômenos como a formação de bolhas financeiras, as decisões irracionais de consumo e a eficácia de intervenções comportamentais

no desenho de políticas governamentais. O reconhecimento da importância dessa abordagem foi evidenciado pelo Prêmio Nobel de Economia concedido a Daniel Kahneman, em 2002, e a Richard Thaler, em 2017, por suas contribuições para a compreensão das limitações cognitivas e dos mecanismos de incentivo no comportamento econômico.

Diante desse contexto, esta monografia tem como objetivo analisar a evolução da economia comportamental, desde seus precursores até suas contribuições contemporâneas, discutindo seus principais conceitos, críticas e perspectivas futuras.

Para cumprir esse objetivo, o trabalho está estruturado da seguinte forma: no capítulo 2, será apresentado um panorama histórico da economia comportamental, abordando seus precursores e os economistas que consolidaram o campo. No capítulo 3, serão discutidos os principais conceitos da economia comportamental, enquanto no quarto capítulo serão apresentadas suas críticas e limitações. Em sequência, o capítulo 5 será dedicado a apresentar quais são as perspectivas futuras da economia comportamental, destacando as principais abordagens e linhas de pesquisas que podem se destacar futuramente. Por fim, serão listadas as referências utilizadas ao longo do trabalho.

Por meio desta investigação, espera-se contribuir para um melhor entendimento da economia comportamental e de seu impacto na formulação de políticas e na tomada de decisão individual e coletiva, ressaltando a importância de considerar fatores psicológicos na análise econômica.

2 PANORAMA HISTÓRICO DA ECONOMIA COMPORTAMENTAL

2.1 PRINCIPAIS ANTECESSORES

2.1.1 Adam Smith

Adam Smith é amplamente reconhecido como o pai da economia clássica em função de sua análise desenvolvida em *A Riqueza das Nações* (1776), na qual ele apresenta conceitos fundamentais como a mão invisível do mercado e a divisão do trabalho. Todavia, suas contribuições à ciência econômica não se limitaram a essa obra. Em verdade, Smith também realizou diversas outras análises de destaque, abrangendo, inclusive, discussões que, posteriormente, mostraram-se essenciais para o desenvolvimento da economia comportamental.

Nesse sentido, destaca-se que as principais contribuições de Smith para a análise comportamental das decisões econômicas foram realizadas em *A Teoria dos Sentimentos Morais* (1759). Nesta obra, o autor explora a natureza humana e os fatores que influenciam as decisões individuais, destacando elementos como emoções, moralidade e autocontrole.

Diferentemente da visão frequentemente associada ao liberalismo, na qual os indivíduos seriam estritamente racionais e maximizadores de utilidade, Smith, em verdade, argumenta que as paixões humanas e a empatia desempenham um papel central nas interações econômicas e sociais. Além disso, reconhece que os indivíduos nem sempre buscam maximizar ganhos materiais, mas também valorizam justiça, reciprocidade e reputação.

Desse modo, é possível afirmar que, ao incorporar como aspectos sociais, morais e psicológicas – como, por exemplo, a aversão à desigualdade a busca por justiça – influenciam escolhas econômicas, Smith antecipou aspectos fundamentais do comportamentalismo moderno. Nesse âmbito, é possível destacar que, por exemplo, Kahneman, Knetsch e Thaler (1986), que demonstraram as pessoas estão dispostas a sacrificar ganhos materiais para evitar resultados percebidos como injustos.

Nesse contexto, Pereira (2017) corrobora que a teoria da decisão de Smith é compatível com elementos da economia comportamental moderna, evidenciando que suas ideias anteciparam conceitos dessa área, trazendo comparações com conceitos aristotélicos a que influenciaram.

Similarmente, Silva (2015) analisa a fundamentação moral na obra de Smith, ressaltando como ele conecta dimensões éticas e econômicas, alinhando-se a preocupações centrais da economia comportamental.

Em suma, é possível afirmar que, ao integrar considerações morais, sociais, éticas e psicológicas em suas análises econômicas do processo de tomada de decisão, Adam Smith estabeleceu fundamentos que ressoam com os princípios e métodos da economia comportamental contemporânea, justificando sua posição como um de seus antecessores de maior destaque.

2.1.2 John Maynard Keynes

John Maynard Keynes, um dos economistas mais influentes do século XX, é frequentemente reconhecido por suas contribuições à macroeconomia e à teoria do emprego, mas também pode ser considerado um precursor da economia comportamental. Embora Keynes não tenha desenvolvido explicitamente uma teoria comportamental como a que vemos hoje, suas ideias sobre as incertezas inerentes aos mercados financeiros, a psicologia dos investidores e a natureza das decisões econômicas anteciparam muitos dos conceitos que viriam a ser fundamentais para a economia comportamental moderna.

Uma das contribuições mais notáveis de Keynes que se alinha com a economia comportamental é sua análise da incerteza e do comportamento dos agentes econômicos em ambientes incertos. Em sua obra seminal, a Teoria Geral do Emprego, do Juro e da Moeda (1936), Keynes argumentou que os investidores frequentemente tomam decisões com base em "espíritos animais" (*animal spirits*), um termo que ele cunhou para descrever os impulsos emocionais e psicológicos que influenciam o comportamento econômico, especialmente em contextos de incerteza.

Keynes sugeriu que, ao invés de basear suas decisões em cálculos racionais e expectativas precisas, os investidores são guiados por intuições, otimismo excessivo ou pessimismo, e também por tendências de manada (Keynes, 1936). Nesse sentido, é possível identificar que tais conceitos apresentam válidas considerações sobre como a decisão humana ocorre na prática, além de confrontar o arcabouço teórico dos modelos tradicionais compostos por “agentes racionais maximizadores de utilidade com base em informação perfeita e completa”. Desse modo, torna-se evidente que tais noções podem ser relacionadas temas e compreensões que são centrais na economia comportamental contemporânea, como, por

exemplo, a análise desenvolvida por Kahneman e Tversky (1974) acerca de heurísticas e vieses cognitivos.

Além disso, Keynes destacou a importância das convenções e das expectativas na formação das decisões econômicas. Ele argumentou que, em um mundo incerto, os agentes econômicos frequentemente se apoiam em convenções sociais e regras práticas para tomar decisões, em vez de tentar prever o futuro com precisão. Por exemplo, ele observou que os investidores tendem a assumir que o futuro será semelhante ao passado recente, supervalorizando informações recentes ou prontamente acessíveis ao formular expectativas, uma forma de viés que Kahneman e Tversky (1973) mais tarde descreveriam como a heurística da disponibilidade. Essa dependência de convenções e regras práticas reflete a noção de que os seres humanos não são perfeitamente racionais, mas sim limitados em sua capacidade de processar informações complexas, um conceito que Herbert Simon (1955) desenvolveria posteriormente como "racionalidade limitada" (*bounded rationality*).

Outro aspecto do pensamento de Keynes que ressoa com a economia comportamental é sua crítica à hipótese de mercados eficientes. Keynes argumentou que os mercados financeiros são frequentemente dominados por especulações de curto prazo e por comportamentos de manada, em vez de avaliações fundamentais de longo prazo. Ele comparou o mercado de ações a um concurso de beleza, onde os investidores tentam adivinhar o que outros investidores vão fazer, em vez de avaliar o valor intrínseco dos ativos (Keynes, 1936). Essa ideia antecipou a crítica de Thaler e outros economistas comportamentais à hipótese do mercado eficiente, que assume que os preços dos ativos refletem todas as informações disponíveis de forma racional. Thaler e De Bondt (1985), por exemplo, demonstraram que os investidores frequentemente supervalorizam informações recentes e subestimam tendências de longo prazo, levando a anomalias de mercado, como o efeito de reversão.

Keynes também abordou a questão da preferência temporal e do autocontrole, temas que são centrais na economia comportamental. Ele argumentou que os indivíduos têm uma "preferência pela liquidez", ou seja, uma preferência por manter recursos em forma líquida (como dinheiro) ao invés de investi-los em ativos de longo prazo, devido à incerteza sobre o futuro (Keynes, 1936). Essa ideia pode ser vista como uma antecipação da teoria da preferência temporal hiperbólica, desenvolvida por Laibson (1997) e outros, que descreve como as pessoas tendem a valorizar recompensas imediatas mais do que recompensas futuras, mesmo quando isso pode levar a decisões subótimas.

Por fim, Keynes reconheceu a importância das normas sociais e da justiça nas decisões econômicas, um tema que também é explorado na economia comportamental. Em sua discussão

sobre os salários e a distribuição de renda, Keynes argumentou que os trabalhadores resistem a cortes salariais não apenas por motivos econômicos, mas também por razões de justiça e equidade (Keynes, 1936). Essa ideia antecipou o trabalho de Kahneman, Knetsch e Thaler (1986) sobre a percepção de justiça e a aversão à desigualdade, que mostrou que as pessoas estão dispostas a sacrificar ganhos materiais para evitar resultados percebidos como injustos.

Em resumo, embora Keynes não tenha desenvolvido uma teoria comportamental formal, suas ideias sobre incerteza, psicologia dos investidores, preferência temporal e justiça social anteciparam muitos dos temas que viriam a ser centrais na economia comportamental. Sua ênfase na irracionalidade humana, nas convenções sociais e na importância das expectativas ofereceu uma visão mais rica e realista do comportamento econômico, que contrastava com a visão tradicional de agentes racionais e mercados eficientes. Dessa forma, Keynes deve ser considerado um precursor da economia comportamental, cujas ideias continuam a influenciar economistas e pesquisadores até os dias atuais.

Essa perspectiva crítica acerca dos modelos econômicos tradicionais, além da incorporação de aspectos psicológicos à tomada de decisão econômico faz de Keynes um antecessor da economia comportamental.

2.1.3 Thorstein Veblen

Thorstein Veblen, um dos economistas institucionalistas mais influentes do final do século XIX e início do século XX, é frequentemente considerado um precursor da economia comportamental devido às suas críticas à teoria econômica neoclássica e sua ênfase nos aspectos psicológicos, sociais e culturais que influenciam o comportamento econômico. Embora Veblen não tenha utilizado o termo "economia comportamental", suas ideias sobre hábitos, instituições e o papel das normas sociais no comportamento econômico anteciparam muitos dos temas que teriam muita importância na área.

Uma das contribuições mais significativas de Veblen para o pensamento econômico é sua crítica à noção de "homem econômico" (*homo economicus*), que assume que os indivíduos são agentes racionais que maximizam sua utilidade de forma egoísta e calculista. Em sua obra *The Theory of the Leisure Class* (1899), Veblen argumentou que o comportamento humano é profundamente influenciado por hábitos, costumes e instituições sociais, que moldam as preferências e as decisões dos indivíduos. Ele introduziu o conceito de "consumo conspícuo", que descreve como as pessoas frequentemente compram bens e serviços não por sua utilidade intrínseca, mas para exibir status social e riqueza, refletindo o quanto o tipo de consumo impacta

na classe social e estratificação social. Essa ideia antecipou a noção de que as decisões econômicas são influenciadas por fatores sociais e psicológicos, um tema central na economia comportamental contemporânea.

Veblen também destacou a importância dos hábitos e das rotinas no comportamento econômico. Em *The Instinct of Workmanship and the State of the Industrial Arts* (1914), ele argumentou que os hábitos são formados através da repetição de ações e são reforçados pelas instituições sociais. Esses hábitos, por sua vez, moldam as expectativas e as decisões dos indivíduos, muitas vezes de maneira inconsciente. Essa visão antecipou a ideia de que o comportamento econômico não é sempre o resultado de escolhas racionais e deliberadas, mas sim de processos automáticos e baseados em hábitos, um tema que seria posteriormente explorado por economistas comportamentais como Richard Thaler e Cass Sunstein (2008) em sua discussão sobre a arquitetura de escolha e os *nudges*.

Abandonar hábitos é algo que pode causar uma mudança institucional, mas pode ser uma tarefa difícil, pois os hábitos não são apenas elementos de uma estrutura institucional, mas também parte da psique dos tomadores de decisão (Veblen, 1899c, *apud* Taioka *et al.*, 2020, p. 760).

Outro aspecto do pensamento de Veblen que ressoa com a economia comportamental é sua ênfase no papel das instituições e das normas sociais na formação do comportamento econômico. Veblen argumentou que as instituições, como as leis, os costumes e as convenções, não são apenas reflexos das escolhas individuais, mas também moldam essas escolhas de maneira profunda. Ele sugeriu que as instituições são "hábitos de pensamento" que influenciam como os indivíduos percebem e interagem com o mundo ao seu redor. Desse modo, argumentou que existem mecanismos inatos de aprendizagem que permitem a transmissão e evolução de modos institucionais de pensamento e comportamento ao longo das gerações que são impulsionados por mudanças individuais motivadas pela dúvida (Stanfield, 2023). Essa ideia antecipou a noção de que o contexto social e institucional desempenha um papel crucial na formação das preferências e das decisões econômicas, um tema que posteriormente ganharia bastante relevância.

Veblen também criticou a visão estática e mecânica da teoria econômica neoclássica, que assume que os mercados sempre convergem para o equilíbrio. Em vez disso, ele argumentou que a economia é um processo dinâmico e evolutivo, no qual as instituições e os hábitos estão em constante mudança. Essa visão dinâmica e evolutiva da economia antecipou a abordagem da economia comportamental, que enfatiza a importância de entender como os indivíduos aprendem, adaptam-se e mudam seu comportamento ao longo do tempo,

especialmente em resposta a mudanças no ambiente econômico e na estrutura social em que ele está inserido.

Além disso, Veblen foi um dos primeiros economistas a destacar a importância das emoções e dos impulsos não racionais no comportamento econômico. Em *The Theory of Business Enterprise* (1904), ele argumentou que os empresários e os investidores são frequentemente motivados por impulsos como a busca por prestígio, poder e status, em vez de cálculos racionais de maximização de lucros, que os interesses das firmas não convergiam com o interesse da sociedade, mas que os indivíduos não enxergavam essa desvalorização própria (Jo & Henry, 2015). Essa ideia antecipou a noção de que as decisões econômicas são influenciadas por fatores emocionais e psicológicos, um tema que seria posteriormente explorado por economistas comportamentais como Daniel Kahneman e Amos Tversky (1979) em sua teoria do prospecto, que descreve como as pessoas avaliam ganhos e perdas de forma assimétrica e emocional.

Desse modo, Thorstein Veblen deve ser considerado um precursor da economia comportamental devido às suas críticas à teoria econômica neoclássica e sua ênfase nos aspectos psicológicos, sociais e culturais que influenciam o comportamento econômico. Suas ideias sobre hábitos, instituições, normas sociais e a natureza dinâmica das preferências anteciparam muitos temas que são discutidos hoje na área da economia comportamental. Dessa forma, Veblen ofereceu uma visão mais rica e realista do comportamento econômico, que aborda não somente as necessidades e vontades dos indivíduos em suprir desejos baseados em acordos sociais que preveem status e poder, mas também como os indivíduos se portam diante de injustiças sociais e como podem ser manipulados por senso comum e teses econômicas propostas para uma sociedade que não equivale mais à sociedade atual e, mesmo diante disso, os indivíduos não se atentam a mudanças imediatas.

2.2 PRINCIPAIS TEÓRICOS COMPORTAMENTALISTAS

A economia predominante no *mainstream* da era moderna é a economia neoclássica, que possui conceitos de racionalidade dos indivíduos, informações perfeitas e equilíbrio perfeito. Assim, a pessoa racional é o agente principal do estudo econômico do *mainstream*. No entanto, esse indivíduo é inconsistente com a realidade, pois os seres humanos não são de um todo racionais e possuem sentimentos e vieses cognitivos que os levam a agir nem sempre como o modelo de racionalidade previu.

Os modelos de racionalidade não conseguem prever exatamente os eventos econômicos que estarão por vir e nem conseguem explicar sozinhos grandes eventos e crises do passado. Por isso, a economia comportamental se mostra necessária para compreender como o indivíduo reage aos paradigmas socioeconômicos do mundo moderno no *mainstream*.

Com o crescimento do interesse na economia comportamental, devido à necessidade para obter resultados que condizem com eventos cada vez mais complexos com agentes não perfeitamente racionais, autores surgiram para sanar esse desejo e criar indagações a respeito do termo “*behavioral economics*” e promover estudos sobre o tema.

Escritores considerados pioneiros desde a década de 1950, como Herbert Simon e George Katona, desenvolveram artigos citando o termo economia comportamental como novidade e, como Simon disse, é um termo que embute um pleonasmo por não existir o contrário, pois não existem tipos de economia que não apresentam comportamentos específicos.

2.2.1 George Katona

George Katona foi um psicólogo americano, nascido na Hungria, um dos pioneiros da economia comportamental, integrando princípios da psicologia à análise econômica. Em um período no qual a economia predominante baseava-se na hipótese de agentes perfeitamente racionais, suas pesquisas inovadoras desafiaram essa visão ao enfatizar o papel do comportamento dos indivíduos na tomada de decisão econômica.

Quando Katona começou a formular suas teorias sobre economia comportamental na década de 1940, a Grande Depressão havia desafiado significativamente a teoria macroeconômica ortodoxa. Como muitos de seus contemporâneos, Katona foi influenciado pela abordagem teórica proposta por John Maynard Keynes em 1936. Keynes enfatizou a importância das decisões das empresas e das políticas governamentais na determinação do curso da economia nacional. No entanto, Katona identificou uma lacuna fundamental nessa abordagem: a influência do setor consumidor na economia.

Keynes propôs a “lei psicológica fundamental”, segundo a qual os consumidores eram agentes passivos que respondiam diretamente à renda corrente. Além disso, ele descartou a relevância dos investimentos dos consumidores na formação dos ciclos macroeconômicos. Katona discordava dessa visão e argumentava que os consumidores eram agentes ativos e independentes, capazes de influenciar a expansão ou a contração da economia. Assim, rejeitou a concepção de agentes econômicos perfeitamente racionais, adotada pelos modelos tradicionais, e focou em dados microeconômicos para analisar comportamentos menos

prováveis. Ele introduziu o conceito de decisão baseada em hábitos, sugerindo que muitos indivíduos não realizam escolhas racionais genuínas, mas seguem padrões estabelecidos de comportamento. Segundo ele, a ideia de que os mercados se autorregulam é limitada na compreensão do comportamento real dos indivíduos dentro do ambiente econômico.

Em 1951, Katona sintetizou sua perspectiva afirmando: "Unlike pure theorists, we shall not assume at the outset that rational behavior exists or that rational behavior constitutes the topic of economic analysis." Sua abordagem inovadora levou à integração de princípios psicológicos na economia, permitindo uma análise mais realista das decisões econômicas individuais e coletivas.

Com formação em psicologia, Katona explorou como fatores psicológicos influenciam decisões econômicas em diversas áreas, incluindo consumo, poupança, empreendedorismo e investimentos. Ele investigou como expectativas, otimismo e incerteza afetam o funcionamento da economia e destacou que as aspirações econômicas têm um papel crucial na determinação das tendências de longo prazo.

Seus estudos também analisaram o comportamento dos indivíduos em decisões empresariais e aplicações financeiras. Ao integrar diferentes subdisciplinas da psicologia e da economia, Katona demonstrou que a tomada de decisão econômica é influenciada por elementos cognitivos, sociais e emocionais, contrariando a visão estritamente racionalista predominante.

Em seu artigo seminal "Rational Behavior and Economic Behavior" (1953), Katona argumentou que a psicologia estava desconectada da ciência econômica e carecia de propostas que ampliassem a análise além da busca exclusiva pela maximização do lucro. Ele mostrou que como as informações econômicas são percebidas determina seu significado, e que as influências sociais são inseparáveis da economia.

Seus estudos na década de 1950 confirmaram que consumidores não são apenas receptores passivos das condições econômicas, mas exercem papel ativo na formação dos ciclos econômicos. Essa visão desafiava a teoria convencional, que ainda considerava o consumo um fator passivo que não poderia desencadear recessões ou recuperações econômicas.

Katona foi pioneiro ao demonstrar que as decisões econômicas são moldadas por fatores psicológicos, como expectativas e aprendizado. Ele destacou que variáveis psicológicas intervêm entre os sinais econômicos e as respostas comportamentais, alterando os resultados econômicos. Suas pesquisas contribuíram tanto para a microeconomia comportamental quanto para a macroeconomia comportamental, influenciando políticas econômicas e a forma como governos interpretam o papel do consumidor na economia. Embora suas teorias tenham sido

formuladas entre as décadas de 1940 e 1950, sua influência permanece forte entre economistas comportamentais. Suas ideias são amplamente aceitas e continuam a inspirar pesquisas sobre o impacto das decisões individuais na economia global.

A contribuição de George Katona para a economia comportamental revolucionou a maneira como compreendemos o comportamento econômico. Sua abordagem integradora entre psicologia e economia forneceu um modelo mais realista para analisar como indivíduos tomam decisões em contextos de incerteza. Ao enfatizar o papel ativo dos consumidores e as influências psicológicas na economia, pavimentou o caminho para uma nova perspectiva econômica que continua a evoluir até os dias atuais.

2.2.2 Herbert Simon

Herbert Simon nasceu nos EUA e foi um dos primeiros a formalizar a ideia de racionalidade limitada (*bounded rationality*), argumentando que os indivíduos não possuem capacidade cognitiva ilimitada para processar informações e tomar decisões perfeitamente racionais. Sua teoria foi fundamental para a economia comportamental ao mostrar que as pessoas utilizam atalhos mentais para simplificar decisões complexas. Assim como Katona, revolucionou a economia ao integrar conceitos da psicologia e das ciências cognitivas para compreender como os indivíduos tomam decisões em ambientes de incerteza e com capacidade cognitiva limitada.

Simon argumentava que a racionalidade dos agentes econômicos era limitada por diversos fatores, como a quantidade de informação disponível, a complexidade do problema a ser resolvido e a capacidade cognitiva dos indivíduos para processar essa informação. Diferente do modelo neoclássico, que assumia decisores perfeitamente racionais que maximizam utilidade, Simon afirmou que os indivíduos frequentemente utilizam estratégias de satisfação (“*satisficing*”) em que buscam soluções aceitáveis ao invés da otimização absoluta. Esse conceito teve um grande impacto e foi um dos principais motivos pelos quais ele recebeu o Prêmio Nobel de Economia em 1978, em que estudou como empresas atuam como sistemas adaptativos com componentes pessoais e sociais.

Outro aspecto fundamental de sua contribuição foi a incorporação das heurísticas no processo de tomada de decisão. Simon argumentava que, devido às limitações cognitivas, os indivíduos utilizam regras práticas e atalhos mentais para tomar decisões complexas. Essa ideia influenciou diretamente os estudos posteriores de Daniel Kahneman e Amos Tversky, que identificaram vieses cognitivos associados ao uso de heurísticas na tomada de decisões.

Além de sua influência na economia, Simon também contribuiu significativamente para a administração e para a ciência da computação. Seu trabalho em teoria das organizações, especialmente em colaboração com James March, resultou no livro "Organizations" (1958), onde discutem como as empresas funcionam como sistemas de tomada de decisão e a relevância das estruturas organizacionais para a racionalidade limitada. E ainda ganhou o Prêmio Turing da Association of Computing Machinery pelas contribuições multidisciplinares à inteligência artificial, psicologia cognitiva humana e ao processamento de listas em 1975.

Outro aspecto essencial de seu legado foi a investigação sobre aprendizado e tomada de decisão em ambientes dinâmicos. Simon acreditava que a economia comportamental deveria se basear na observação empírica dos processos reais de tomada de decisão, enfatizando a importância dos estudos experimentais e do uso da inteligência artificial para modelar o comportamento humano.

Pesquisadores chegaram a conclusão que a "velha economia comportamental", iniciada por Simon e George Katona, foi crucial para a formação dessa corrente de pensamento, antes mesmo das contribuições de Kahneman e Tversky (Lopes, 2023). Simon ajudou a consolidar a ideia de que a economia não pode ser dissociada de outras ciências sociais e que a análise econômica precisa considerar as limitações reais do comportamento humano.

Dessa forma, Herbert Simon permanece como um dos principais precursores da economia comportamental, tendo fornecido bases teóricas e metodológicas fundamentais para a compreensão da tomada de decisão em ambientes de incerteza. Seu legado continua a influenciar pesquisas e políticas públicas, tornando-se uma referência essencial para aqueles que buscam entender os mecanismos psicológicos por trás das decisões econômicas.

2.2.3 Daniel Kahneman e Amos Tversky

Amos Tversky nasceu em Israel, onde viveu e estudou psicologia durante sua graduação. Após concluir seus estudos iniciais, ingressou em um doutorado na Universidade de Michigan, nos Estados Unidos. Após obter seu título de doutor, Tversky retornou a Israel, onde continuou suas pesquisas e colaborações acadêmicas. Anos mais tarde, ele retornou aos Estados Unidos, desta vez como docente da Universidade de Stanford, onde passou a trabalhar mais intensamente com Daniel Kahneman, marcando o início de uma parceria que revolucionaria a economia comportamental.

Daniel Kahneman, também nascido em Israel, tornou-se um psicólogo e economista israelense-americano de grande renome. Sua trajetória acadêmica e profissional foi marcada

por contribuições significativas para a psicologia e a economia, culminando no Prêmio Nobel de Ciências Econômicas em 2002, que ele dividiu com Vernon Smith. O trabalho de Kahneman, no entanto, foi profundamente influenciado e desenvolvido em colaboração com Amos Tversky, cuja parceria resultou em algumas das descobertas mais importantes da economia comportamental.

Juntos, Kahneman e Tversky desenvolveram a Teoria da Perspectiva (*Prospect Theory*), publicada em 1979 na revista *Econometrica*. Essa teoria demonstrou que as pessoas tomam decisões de forma assimétrica quando se trata de ganhos e perdas, sendo mais avessas ao risco quando enfrentam perdas. A Teoria da Perspectiva desafiava a visão tradicional da teoria da utilidade esperada, que assumia que as pessoas tomam decisões com base em cálculos racionais de maximização de utilidade. Ao contrário disso, Kahneman e Tversky mostraram que as decisões são influenciadas por pontos de referência e que as pessoas tendem a avaliar os resultados em relação a esses pontos, em vez de considerá-los de forma absoluta. Um dos conceitos centrais da teoria é a aversão à perda, que descreve a tendência das pessoas de sentir perdas de forma mais intensa do que ganhos equivalentes. Esse fenômeno explica por que as pessoas muitas vezes preferem evitar perdas certas, mesmo quando isso implica assumir riscos maiores, uma decisão que pode parecer irracional sob a ótica da teoria tradicional.

Além da Teoria da Perspectiva, ambos exploraram como as pessoas usam heurísticas (atalhos mentais) para tomar decisões complexas, o que frequentemente leva a vieses sistemáticos. Um dos vieses mais estudados por eles é o viés de representatividade, onde as pessoas tendem a superestimar a probabilidade de eventos que se encaixam em estereótipos ou padrões familiares, subestimando informações estatísticas relevantes (Kahneman & Tversky, 1973). Outro viés importante é o viés de ancoragem, onde as decisões são influenciadas por uma referência inicial, mesmo que essa referência seja irrelevante. Esses vieses ajudam a explicar por que as pessoas frequentemente tomam decisões que parecem irracionais quando analisadas sob a perspectiva da teoria econômica tradicional.

As descobertas de Kahneman e Tversky tiveram um impacto profundo na área de finanças comportamentais. Por exemplo, a Teoria da Perspectiva ajudou a explicar fenômenos como o efeito disposição, onde investidores tendem a vender ações que estão em alta muito cedo e manter ações em queda por muito tempo, uma decisão que contraria a lógica da maximização de lucros (Shefrin & Statman, 1985). Além disso, o conceito de aversão à perda foi usado para explicar o prêmio de risco das ações, que é maior do que o previsto pela teoria financeira tradicional, devido à aversão dos investidores a perdas de curto prazo (Benartzi & Thaler, 1995).

O trabalho de Kahneman e Tversky também influenciou a formulação de políticas públicas, especialmente através do conceito de *nudge* (empurrãozinho), desenvolvido por Richard Thaler em colaboração com Cass Sunstein. Esse conceito sugere que pequenas mudanças no ambiente de decisão podem levar a escolhas mais benéficas sem restringir a liberdade individual. Por exemplo, a reorganização de opções em formulários de aposentadoria pode aumentar significativamente as taxas de poupança (Thaler & Sunstein, 2008).

Kahneman e Tversky basearam suas teorias em uma série de experimentos que demonstram como as pessoas tomam decisões em contextos de risco e incerteza. Um experimento clássico envolvia escolhas entre ganhos e perdas certas contra apostas com probabilidades variadas. Eles descobriram que as pessoas tendem a preferir ganhos certos, mesmo quando a aposta oferece um valor esperado maior, e a evitar perdas certas, mesmo quando a aposta oferece uma chance de evitar a perda (Kahneman & Tversky, 1979). Esses resultados desafiaram a visão tradicional de que as pessoas são sempre avessas ao risco e levaram a uma compreensão mais matizada do comportamento humano.

O legado de Kahneman e Tversky não apenas transformou a economia comportamental, mas também influenciou outras áreas, como marketing, saúde e políticas públicas. Suas ideias continuam a ser aplicadas em estudos sobre como as pessoas tomam decisões em contextos complexos e incertos, e como essas decisões podem ser melhoradas através de intervenções comportamentais. A Teoria da Perspectiva e o estudo de heurísticas e vieses permanecem como pilares fundamentais da economia comportamental, inspirando pesquisas e aplicações práticas.

2.2.4 Richard Thaler e Cass Robert Sustein

Os norte-americanos Richard Thaler, economista, e Cass Sunstein, advogado, introduziram o conceito de *nudge* (empurrãozinho), argumentando que pequenas mudanças no ambiente podem influenciar o comportamento das pessoas sem restringir suas opções. A abordagem tem sido amplamente aplicada em políticas públicas, como no caso de programas de incentivo à poupança e à doação de órgãos (Thaler & Sunstein, 2008).

Thaler começou sua jornada na economia comportamental com observações simples, mas profundas, sobre como as pessoas se comportam de maneira inconsistente com os pressupostos da teoria econômica tradicional. Um dos exemplos mais emblemáticos para ele foi o caso das castanhas de caju em uma festa, onde ele percebeu que as pessoas ficaram gratas quando ele removeu a cesta de castanhas, mesmo que, segundo a teoria econômica clássica, mais opções fossem sempre preferíveis, conforme seu relato:

Em um jantar para colegas estudantes de pós-graduação em economia, coloquei uma grande tigela de castanhas de caju para acompanhar as bebidas enquanto esperávamos o jantar terminar de cozinhar. Em um curto período de tempo, devoramos metade da tigela de castanhas. Vendo que nossos apetites (e cinturas) estavam em perigo, removi a tigela e a deixei na despensa da cozinha. Quando voltei, todos me agradeceram. Mas, como os economistas tendem a fazer, logo começamos a análise: como é que estávamos todos felizes agora que as castanhas tinham acabado? Um axioma básico da teoria econômica é que mais escolhas são sempre preferidas a menos — porque você sempre pode recusar a opção extra. (Thaler, 2018, p. 1265)

Esse tipo de observação levou Thaler a questionar os axiomas da racionalidade perfeita e a explorar como vieses cognitivos e problemas de autocontrole influenciam as decisões humanas. Essas ideias foram fundamentais para o desenvolvimento de teorias como a "contabilidade mental" (*mental accounting*), que explica como as pessoas categorizam e avaliam ganhos e perdas de forma não linear (Thaler, 1985), e o modelo do planejador e do executor, que descreve o conflito interno entre o eu que planeja para o futuro e o eu que busca gratificação imediata, na sua dificuldade de gerenciar a escolha intertemporal como um problema de autocontrole (Thaler e Shefrin, 1981).

Em sequência, em sua colaboração com Sunstein, surgiu uma das contribuições mais impactantes da economia comportamental: o conceito de "*nudge*". Em seu livro *Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness* (Thaler e Sunstein, 2008), eles propuseram uma abordagem que eles chamaram de "paternalismo libertário", que visa ajudar as pessoas a tomar decisões melhores sem restringir suas liberdades. A ideia central é que pequenas mudanças no ambiente de escolha (*choice architecture*) podem levar a grandes melhorias no bem-estar das pessoas. Um exemplo clássico é a mudança no padrão de inscrição em planos de aposentadoria, onde os funcionários são automaticamente inscritos, mas têm a opção de sair se desejarem. Essa simples alteração aumentou significativamente as taxas de poupança para a aposentadoria, demonstrando como pequenos ajustes podem ter um impacto profundo (Madrian e Shea, 2001).

Thaler e Sunstein argumentam que, ao contrário da visão tradicional da economia, que assume que as pessoas sempre tomam decisões racionais e informadas, os seres humanos são frequentemente influenciados por vieses cognitivos, inércia e falta de autocontrole. O "*nudge*" surge como uma solução para ajudar as pessoas a superarem esses obstáculos, sem recorrer a medidas coercitivas. Essa abordagem foi amplamente adotada por governos ao redor do mundo, com a criação de "unidades de insights comportamentais" que aplicam os princípios da

economia comportamental para melhorar políticas públicas em áreas como saúde, educação e finanças (Halpern, 2015) (Benartzi et al., 2017).

Por outro lado, apesar de suas grandes contribuições, tal perspectiva não é isenta de críticas. Uma das principais críticas à economia comportamental, e em particular ao conceito de "*nudge*", é que ela pode ser vista como uma forma de manipulação, onde as escolhas das pessoas são influenciadas sem seu pleno conhecimento.

Thaler e Sunstein rebatem essa crítica argumentando que o paternalismo libertário é sempre transparente e não coercitivo, permitindo que as pessoas optem por não seguir a sugestão oferecida (Sunstein e Thaler, 2003). Além disso, eles enfatizam que a arquitetura de escolha é inevitável, pois em qualquer contexto, as opções são apresentadas de alguma forma, e a questão é como escolher de maneira a maximizar o bem-estar.

Outra contribuição significativa de Thaler foi sua pesquisa em finanças comportamentais, onde ele desafiou a hipótese do mercado eficiente. Ele demonstrou que os investidores frequentemente supervalorizam informações recentes e subestimam tendências de longo prazo, levando a anomalias como o efeito de reversão, onde ações que performaram mal no passado tendem a se recuperar no futuro (De Bondt e Thaler, 1985). Essas descobertas tiveram um impacto profundo na maneira como os economistas e profissionais de finanças entendem o comportamento do mercado, mostrando que a irracionalidade humana pode ter efeitos significativos mesmo em mercados altamente competitivos.

Apesar dos sucessos, a economia comportamental também enfrenta desafios. Uma das principais críticas é que muitos dos experimentos e estudos que fundamentam a disciplina são realizados em contextos controlados, o que pode limitar sua aplicabilidade em situações do mundo real. Além disso, há o risco de que os *nudges* sejam usados de forma inadequada ou para fins que não necessariamente beneficiam os indivíduos, como no caso de empresas que exploram vieses cognitivos para maximizar lucros em detrimento do consumidor. Thaler e Sunstein reconhecem esses riscos e defendem a importância de uma aplicação ética e transparente dos princípios da economia comportamental (Thaler e Sunstein, 2008).

As contribuições de Richard Thaler e Cass Sunstein para a economia comportamental foram transformadoras. Eles não apenas ajudaram a consolidar a disciplina como um campo legítimo de estudo, mas também demonstraram como os conhecimentos da psicologia podem ser aplicados para melhorar decisões individuais e políticas públicas. O conceito de "*nudge*" e a ideia de paternalismo libertário representam uma ponte entre a teoria econômica tradicional e uma visão mais realista do comportamento humano, oferecendo ferramentas práticas para ajudar as pessoas a tomar decisões melhores.

2.2.5 George Loewenstein

George Loewenstein, professor norte-americano de Economia e Psicologia na Universidade Carnegie Mellon, é uma figura central no campo da economia comportamental, destacando-se por suas contribuições interdisciplinares que integram achados da psicologia, neurociência e economia para entender o comportamento humano. Suas pesquisas abrangem uma ampla gama de tópicos, desde a tomada de decisões sob incerteza até o papel das emoções e dos desejos no comportamento econômico. Loewenstein é reconhecido por desenvolver teorias e modelos que desafiam a visão tradicional da economia neoclássica, que assume que os indivíduos são agentes racionais e maximizadores de utilidade. Ao invés disso, ele enfatiza a importância de fatores psicológicos, emocionais e contextuais na formação das decisões econômicas.

O estudo de Loewenstein e Prelec (1993) trouxe contribuições fundamentais para a economia comportamental ao desafiar os modelos tradicionais de escolha intertemporal, que pressupõem impaciência e separabilidade aditiva na avaliação de sequências de resultados. Os autores demonstraram que, quando os indivíduos percebem as escolhas dentro de um contexto sequencial, suas preferências não seguem um simples desconto exponencial, mas sim padrões que refletem um desejo por melhoria progressiva e distribuição equilibrada de experiências positivas ao longo do tempo. Essas descobertas ajudaram a reformular a compreensão sobre como as pessoas tomam decisões de longo prazo, influenciando áreas como planejamento financeiro, políticas públicas e bem-estar subjetivo. Além disso, o estudo abriu caminho para novas abordagens que consideram fatores emocionais e psicológicos na avaliação de sequências temporais, reforçando a importância de modelos mais realistas que incorporam aspectos dinâmicos da tomada de decisão.

Outra área em que Loewenstein fez contribuições significativas foi no estudo das emoções e desejos no comportamento econômico. Em seu artigo seminal "Out of Control: Visceral Influences on Behavior" (1996), ele argumentou que as emoções e os impulsos viscerais, como fome, sede e desejo sexual, podem dominar o comportamento humano, levando a decisões inconsistentes com as preferências do indivíduo no longo prazo. Loewenstein introduziu o conceito de estados quentes e frios (*hot and cold states*) para descrever como as decisões podem variar dependendo do estado emocional do indivíduo. Em um estado "quente", as pessoas são mais propensas a tomar decisões impulsivas e arriscadas, enquanto em um estado "frio", elas tendem a ser mais racionais e ponderadas. Essa ideia teve implicações importantes

para a economia comportamental, especialmente no estudo de comportamentos como o vício, o consumo compulsivo e a tomada de riscos financeiros.

Loewenstein também é conhecido por seu trabalho sobre a aversão ao arrependimento e o efeito dotação (*endowment effect*). Ele demonstrou que as pessoas frequentemente supervalorizam os bens que possuem e são relutantes em abrir mão deles, mesmo quando a troca seria objetivamente vantajosa. Esse comportamento, que desafia a noção de racionalidade econômica, foi posteriormente explorado por Kahneman, Knetsch e Thaler (1990) em seus estudos sobre o efeito dotação. Loewenstein argumentou que a aversão ao arrependimento e o apego emocional aos bens são fatores importantes que influenciam as decisões econômicas, especialmente em contextos de incerteza, a medida que o indivíduo subestima os valores que ele dá aos objetos que possui (Loewenstein e Adler, 1995).

Outra área de destaque na pesquisa de Loewenstein é o estudo da justiça e equidade no comportamento econômico. Ele demonstrou que as pessoas estão dispostas a sacrificar ganhos materiais para evitar resultados percebidos como injustos, um fenômeno que foi posteriormente explorado por Fehr e Schmidt (1999) em sua teoria da aversão à desigualdade.

Por fim, Loewenstein também contribuiu para a aplicação prática da economia comportamental em políticas públicas e no design de intervenções comportamentais. Ele foi um dos pioneiros no uso de experimentos de campo para testar a eficácia de intervenções baseadas em insights da economia comportamental, como incentivos para a adoção de comportamentos saudáveis e a promoção da poupança (Loewenstein et al., 2015). Seu trabalho nessa área ajudou a demonstrar como a economia comportamental pode ser usada para melhorar o bem-estar das pessoas e promover escolhas mais saudáveis e sustentáveis.

Em resumo, George Loewenstein é um dos economistas comportamentais mais influentes de sua geração, cujas contribuições abrangem uma ampla gama de tópicos, desde a preferência temporal e as emoções até a justiça e a tomada de decisões sob incerteza. Suas pesquisas desafiaram a visão tradicional da economia neoclássica e ajudaram a estabelecer a economia comportamental como um campo interdisciplinar que integra insights da psicologia, neurociência e economia. Dessa forma, Loewenstein ofereceu uma visão mais rica e realista do comportamento humano, que continua a influenciar pesquisadores, formuladores de políticas e profissionais em todo o mundo.

2.2.6 Robert Shiller

Robert Shiller, economista norte-americano e professor da Universidade de Yale, é amplamente reconhecido como uma figura central na economia comportamental, especialmente por suas contribuições para o entendimento dos mercados financeiros e das bolhas especulativas. Shiller é frequentemente associado à crítica da hipótese dos mercados eficientes e à defesa de uma visão mais realista do comportamento humano nos mercados financeiros, que incorpora a multidisciplinaridade com teorias da psicologia e da sociologia. Suas pesquisas sobre a irracionalidade dos investidores, a formação de bolhas de ativos e a influência de narrativas sociais no comportamento econômico o colocam como um dos principais expoentes da economia comportamental contemporânea.

Uma das contribuições mais importantes de Shiller para a economia comportamental é sua crítica à hipótese dos mercados eficientes (EMH, na sigla em inglês), que postula que os preços dos ativos refletem todas as informações disponíveis de forma racional e que os mercados são, portanto, eficientes. Em seu livro *Irrational Exuberance* (2000), Shiller argumentou que os mercados financeiros são frequentemente dominados por comportamentos irracionais, como otimismo excessivo, pessimismo exagerado e tendências de manada, que levam a bolhas especulativas e a crises financeiras. Ele mostrou que os preços dos ativos, como ações e imóveis, frequentemente se desviam de seus valores fundamentais devido a fatores psicológicos e sociais, como a euforia coletiva ou o medo generalizado. Essa visão está alinhada com a economia comportamental, que enfatiza a importância de vieses cognitivos e heurísticas na tomada de decisões, como demonstrado por Kahneman e Tversky (1979) em sua teoria do prospecto.

Shiller também destacou o papel das narrativas sociais na formação das expectativas e do comportamento dos investidores. Em seu livro *Narrative Economics* (2019), ele argumentou que as histórias e os contos que circulam na sociedade têm um impacto profundo nas decisões econômicas, influenciando desde o consumo até os investimentos. Shiller sugeriu que as narrativas podem se espalhar como epidemias, moldando as percepções e as ações dos indivíduos de maneira muitas vezes irracional. Essa ideia antecipou a noção de que o comportamento econômico é influenciado não apenas por fatores individuais, mas também por processos sociais e culturais, um tema que tem sido cada vez mais explorado na economia comportamental.

Outra contribuição significativa de Shiller foi sua pesquisa sobre a volatilidade excessiva dos mercados financeiros. Em um artigo seminal escrito com John Campbell (Campbell e Shiller, 1988), ele mostrou que os preços das ações são muito mais voláteis do que os dividendos futuros esperados, o que sugere que os investidores reagem frequentemente de

forma exagerada a informações novas e subestimam tendências de longo prazo. Essa descoberta foi um dos primeiros indícios de que os mercados financeiros não são tão eficientes quanto a teoria tradicional sugere e que os investidores são frequentemente guiados por vieses comportamentais, como a extrapolação excessiva de tendências recentes (De Bondt e Thaler, 1985).

Shiller também é conhecido por seu trabalho sobre a psicologia dos investidores e a formação de bolhas de ativos. Ele argumentou que as bolhas financeiras, como a bolha das ações de tecnologia no final dos anos 1990 e a bolha imobiliária que antecedeu a crise financeira de 2008, são impulsionadas por uma combinação de fatores psicológicos, como o excesso de confiança, a aversão ao arrependimento e a tendência de seguir o comportamento da maioria (Shiller, 2005). Esses insights estão alinhados com a economia comportamental, que enfatiza a importância de entender como as emoções e os vieses cognitivos influenciam as decisões financeiras. Desse modo, ele foi um dos poucos economistas que alertaram sobre a possibilidade de um impacto significativo nas bolsas norte-americanas devido à especulação imobiliária em 2008.

Além disso, Shiller contribuiu para a economia comportamental ao desenvolver ferramentas práticas para medir e prever o comportamento dos mercados. Ele é cocriador do Índice Case-Shiller de Preços de Imóveis, que se tornou uma referência global para o acompanhamento do mercado imobiliário. Esse índice não apenas fornece dados valiosos para pesquisadores e formuladores de políticas, mas também ilustra como a coleta e a análise de dados podem ser usadas para entender padrões comportamentais nos mercados (Case e Shiller, 1987).

Portanto, Robert Shiller pode ser considerado um dos principais expoentes da economia comportamental moderna devido às suas contribuições para o entendimento dos mercados financeiros, da formação de bolhas especulativas e da influência de fatores psicológicos e sociais no comportamento econômico. Dessa forma, Shiller conduz uma teoria voltada para atualidade e conquista o apreço de investidores e economistas estudiosos da área atualmente.

3 CONCEITOS RELEVANTES DA ECONOMIA COMPORTAMENTAL

Prosseguindo, cumpre rememorar que sabemos que uma das principais percepções da economia comportamental é que a tomada de decisão humana é frequentemente influenciada por viés cognitivo, emoções, normas sociais e outros fatores psicológicos. (Ávila e Bianchi, 2015).

Nesse contexto, torna-se válido apresentar, então, de forma estruturada, quais são os principais conceitos e definições utilizados pela economia comportamental para realizar seus estudos.

3.1 RACIONALIDADE LIMITADA

A ideia de racionalidade limitada foi proposta por Herbert Simon em 1955, como uma crítica direta ao conceito de *homo economicus* da economia tradicional. Enquanto os modelos clássicos de economia assumem que os indivíduos são perfeitamente racionais e têm acesso a todas as informações necessárias para tomar decisões ótimas, Simon argumentou que, na prática, os indivíduos operam sob condições de incerteza, informações incompletas e limitações cognitivas.

Dessa forma, ao invés de buscar soluções ótimas, os indivíduos buscam alternativas que sejam suficientemente boas, ou seja, que satisfaçam suas necessidades dentro de suas limitações de tempo, capacidade de processamento e recursos disponíveis.

Simon chamou esse processo de "satisfação", em contraste com a maximização de utilidade que a teoria tradicional propõe. A racionalidade limitada, portanto, reconhece que os indivíduos não têm a capacidade de avaliar todas as alternativas possíveis e, portanto, tomam decisões baseadas em heurísticas ou regras de decisão simplificadas. Esse conceito de racionalidade limitada se tornou um alicerce da economia comportamental, pois ajuda a explicar por que as decisões econômicas nem sempre são eficientes ou ótimas.

Além disso, a racionalidade limitada desafia a ideia de que os mercados sempre funcionam de maneira eficiente, pois as decisões dos indivíduos, ao serem influenciadas por suas limitações cognitivas, podem resultar em falhas de mercado e comportamentos subótimos.

Assim, a economia comportamental reconhece que o comportamento humano é mais complexo e imperfeito do que a visão tradicional sugere, o que exige modelos de análise mais dinâmicos e realistas.

3.2 AVERSÃO À PERDA

A aversão à perda é um dos conceitos mais influentes da economia comportamental, identificado por Kahneman e Tversky (1979) no contexto da Teoria dos Prospectos. Esse conceito postula que as perdas são psicologicamente mais dolorosas do que os ganhos de igual magnitude. Ou seja, o impacto emocional de perder algo é mais intenso do que o prazer de ganhar algo equivalente. Esse fenômeno explica muitos comportamentos econômicos aparentemente irracionais, como a aversão ao risco e a relutância em abandonar investimentos que já resultaram em perdas.

A aversão à perda tem implicações significativas em diversas áreas da economia, especialmente em finanças e decisões de consumo. No contexto financeiro, por exemplo, investidores tendem a manter ativos em que sofreram perdas, mesmo que as perspectivas de recuperação sejam mínimas, por uma aversão irracional à realização da perda. Isso pode resultar em uma atitude conservadora e na escolha de não liquidar investimentos, prejudicando o desempenho de seus portfólios.

No comportamento de consumo, a aversão à perda pode levar os consumidores a preferirem evitar uma perda potencial, em vez de buscar um ganho de valor equivalente. Isso é frequentemente utilizado em estratégias de marketing, como ofertas de “descontos” ou “promoções com o objetivo de impedir a perda de uma oportunidade”. Além disso, a aversão à perda também é uma explicação para a resistência que muitas pessoas têm em se desapegar de bens que possuem, mesmo quando esses bens não têm mais utilidade, fenômeno conhecido como *efeito de posse*.

3.3 VIÉSES E HEURÍSTICAS

Heurísticas são atalhos mentais que as pessoas utilizam para tomar decisões rápidas e eficientes, especialmente em contextos de incerteza ou quando o tempo é limitado. Embora as heurísticas possam ser úteis na maioria dos casos, elas também são responsáveis por uma série de erros sistemáticos, conhecidos como *vieses cognitivos*. Esses vieses são distorções sistemáticas no processo de tomada de decisão que resultam de formas simplificadas ou ilógicas de pensar. A seguir, destacam-se alguns dos principais vieses identificados na literatura da economia comportamental.

3.3.1 Viés de confirmação

O viés de confirmação ocorre quando as pessoas tendem a buscar, interpretar ou lembrar informações de forma que confirmem suas crenças ou hipóteses pré-existentes, ignorando ou desconsiderando informações que contradigam essas crenças. Esse viés é particularmente relevante em áreas como a política, a religião e os investimentos, onde os indivíduos frequentemente se cercam de informações que reforçam suas visões, em vez de desafiar suas suposições.

Em um contexto econômico, o viés de confirmação pode levar investidores a focar em notícias ou dados que reforçam sua decisão de manter ou comprar um ativo, mesmo quando há sinais claros de que essa decisão pode não ser a mais vantajosa. Esse comportamento pode resultar em escolhas subótimas e na manutenção de investimentos prejudiciais, com base em uma avaliação distorcida da realidade.

3.3.2 Viés de ancoragem

O viés de ancoragem refere-se à tendência das pessoas de se basearem excessivamente em uma referência inicial (ou "âncora") ao tomar decisões, mesmo que essa referência seja irrelevante para a situação. Esse viés pode ser observado, por exemplo, em negociações, onde o valor inicial proposto (por exemplo, um preço) pode influenciar de forma desproporcional a decisão final, mesmo que esse valor não tenha qualquer relação com o valor real do produto ou serviço.

No mercado financeiro, o viés de ancoragem pode fazer com que investidores tomem decisões com base em preços históricos de ativos, mesmo que esses preços já não reflitam as condições atuais do mercado. Em compras cotidianas, por exemplo, se um produto é inicialmente ofertado a um preço muito alto, qualquer desconto subsequente pode ser visto como vantajoso, mesmo que o preço final ainda seja elevado comparado a outros produtos semelhantes.

3.3.3 Viés de disponibilidade

O viés de disponibilidade descreve a tendência das pessoas de avaliar a probabilidade de um evento com base na facilidade com que exemplos ou informações relevantes vêm à

mente. Isso significa que eventos ou experiências recentes ou altamente salientes tendem a ser mais facilmente lembrados, o que pode distorcer as decisões que são tomadas.

Por exemplo, se uma pessoa ouve frequentemente notícias sobre acidentes aéreos, ela pode superestimar a probabilidade de um acidente aéreo, mesmo que estatisticamente seja muito mais seguro viajar de avião do que de carro. Esse viés pode influenciar decisões de consumo, investimentos e até mesmo ações em resposta a crises financeiras, já que as pessoas tendem a se basear mais nas informações recentes ou visíveis, em vez de considerar um panorama mais amplo e equilibrado.

3.3.4 Viés de representatividade

O viés de representatividade ocorre quando as pessoas fazem julgamentos baseados em estereótipos ou padrões simplificados, ou seja, quando elas julgam a probabilidade de um evento com base em sua semelhança com uma categoria ou padrão preexistente, sem levar em consideração informações relevantes sobre a probabilidade real. Esse viés é frequentemente observado em situações onde as pessoas ignoram as probabilidades baseadas em estatísticas e se baseiam apenas em características superficiais.

Por exemplo, ao avaliar um novo produto, o consumidor pode assumir que ele será de boa qualidade se for de uma marca conhecida, mesmo que a marca em questão não tenha histórico de produtos dessa categoria. Esse tipo de viés pode levar a decisões de compra baseadas em percepções errôneas, afetando o comportamento do consumidor.

3.3.5 Viés de otimismo

O viés de otimismo é a tendência das pessoas a superestimar a probabilidade de que eventos positivos ocorram em suas vidas e a subestimar a probabilidade de eventos negativos. Esse viés pode influenciar fortemente as decisões financeiras e de investimento, levando os indivíduos a assumir riscos excessivos ou tomar decisões imprudentes com base na crença de que o futuro será mais favorável do que a realidade sugere.

No contexto econômico, o viés de otimismo pode levar os investidores a acreditar que seus investimentos terão sempre retornos positivos, mesmo diante de evidências de que os mercados estão enfrentando dificuldades. Esse viés pode ser particularmente prejudicial em mercados voláteis, onde a falta de percepção dos riscos reais pode levar a perdas significativas.

3.3.6 Viés de Status Quo

O *viés de status quo* é a tendência das pessoas de preferirem que as coisas permaneçam como estão, em vez de mudar para alternativas que poderiam ser mais benéficas. Esse viés pode ser observado em muitas áreas da vida, desde a relutância em mudar hábitos financeiros até a resistência à mudança em políticas públicas ou decisões de investimento.

Esse viés está relacionado ao medo da perda e à aversão à mudança. No contexto financeiro, ele pode levar os investidores a manter investimentos ineficientes ou a resistir a mudar suas carteiras, mesmo quando há uma oportunidade clara de melhoria. A preferência pelo status quo é um fenômeno psicológico que ajuda a explicar a resistência a novas estratégias ou soluções, mesmo quando elas poderiam resultar em benefícios financeiros substanciais.

3.3 Nudge

O conceito de *nudge* (empurrão) foi desenvolvido por Richard Thaler e Cass Sunstein em 2008 e representa uma das contribuições mais inovadoras da economia comportamental para a formulação de políticas públicas. Um *nudge* é uma técnica que visa alterar o comportamento das pessoas de maneira previsível, sem coagir ou restringir sua liberdade de escolha. A ideia central é modificar a "arquitetura da escolha" para facilitar a adoção de comportamentos desejáveis, sem eliminar as opções alternativas.

Um exemplo de *nudge* em políticas públicas é o sistema de opt-out em programas de doação de órgãos. Ao invés de exigir que os indivíduos optem ativamente por ser doadores (opt-in), o sistema opt-out assume que todos são doadores, a menos que escolham explicitamente não ser. Isso aumentou significativamente a taxa de doadores em muitos países. Outro exemplo é a utilização de sugestões de escolha em planos de aposentadoria, onde os trabalhadores são automaticamente inscritos em um plano de poupança, mas têm a opção de sair, o que aumenta a adesão a esses planos.

Os *nudges* não são estratégias coercitivas, mas sim uma forma de "empurrar" os indivíduos na direção de escolhas que são consideradas mais benéficas para eles ou para a sociedade. Esse conceito tem sido amplamente aplicado em diversas áreas, como saúde pública, finanças e meio ambiente, visando promover comportamentos como o aumento da poupança, a adesão a hábitos alimentares saudáveis, a redução do consumo de energia e a participação em programas de reciclagem.

A eficácia dos *nudges* se baseia na compreensão de que as pessoas nem sempre tomam decisões racionais e que o ambiente em que as escolhas são feitas pode ter um grande impacto nas decisões dos indivíduos. Por isso, a arquitetura da escolha pode ser uma ferramenta poderosa para melhorar o bem-estar social e individual, com mínima intervenção no processo decisional.

4 CRÍTICAS E LIMITAÇÕES

Apesar dos avanços significativos e das contribuições inestimáveis da economia comportamental para a compreensão do comportamento humano em decisões econômicas, ela enfrenta diversas críticas e limitações que desafiam sua aplicação universal e seu desenvolvimento como um campo consolidado. Essas críticas envolvem questões relacionadas à falta de um modelo unificado, à dificuldade de quantificação de vieses e heurísticas, e à preocupação com a validade externa dos experimentos conduzidos.

Uma das principais críticas seria a falta de um modelo unificado, pois, enquanto a economia tradicional possui modelos bem definidos, a economia comportamental ainda é fragmentada, com diferentes abordagens e teorias (Camerer & Loewenstein, 2004).

No entanto, é justamente a fragmentação de teorias que reflete a riqueza e a complexidade do campo. A tentativa de consolidar a economia comportamental em um único modelo teórico seria não apenas impraticável, mas também contraproducente, pois comprometeria sua principal virtude: a capacidade de incorporar múltiplas abordagens para entender o comportamento humano em toda a sua heterogeneidade. Como discutido ao longo desta monografia, desde os estudos pioneiros de George Katona e Herbert Simon até os avanços contemporâneos de Kahneman, Thaler e Loewenstein, a economia comportamental busca integrar elementos da psicologia, sociologia e neurociência exatamente porque reconhece que os indivíduos tomam decisões influenciados por uma ampla gama de fatores cognitivos, emocionais, sociais e culturais. Dessa forma, a ausência de um modelo unificado não representa uma falha, mas uma característica intrínseca de um campo que se propõe a refletir a complexidade da realidade humana de maneira mais fiel e pragmática.

Outra crítica relevante à economia comportamental é a dificuldade em quantificar vieses cognitivos e determinar com precisão seus efeitos em diferentes contextos. Gigerenzer (1996) argumenta que muitos dos vieses identificados por Kahneman e Tversky podem não ser falhas sistemáticas do pensamento humano, mas sim reflexos de estratégias adaptativas que funcionam bem em situações do mundo real.

Ele destaca que os experimentos que demonstram vieses frequentemente se baseiam em contextos artificiais e simplificados, o que pode levar a uma superestimação da irracionalidade das decisões humanas. Além disso, Gigerenzer aponta que a aplicação de modelos estatísticos formais para medir vieses pode ser inadequada, pois presume que os indivíduos deveriam raciocinar de acordo com princípios probabilísticos ideais, quando, na realidade, a tomada de decisão ocorre sob incerteza e com informações limitadas.

Contudo, a crítica de Gigerenzer, embora relevante, pode ser relativizada à luz da própria proposta metodológica da economia comportamental. Ao destacar que muitos vieses podem ser estratégias adaptativas úteis em ambientes reais, o autor reforça, ainda que indiretamente, um dos fundamentos centrais da economia comportamental: as decisões humanas são contextuais e moldadas por limitações cognitivas e ambientais. A economia comportamental não nega a existência de estratégias eficazes em determinados contextos, mas busca compreender em quais situações essas estratégias falham ou geram sistematicamente decisões subótimas, especialmente em cenários de consumo, investimento, formulação de políticas públicas e finanças.

Além disso, também é possível pontuar que muitos estudos são baseados em experimentos laboratoriais que podem não se replicar no mundo real, o que levanta questões sobre a validade externa dos resultados, pois o contexto também importa para a tomada de decisões (Levitt & List, 2007). Assim, como as experimentações realizadas em ambientes laboratoriais ou em situações hipotéticas podem não capturar a complexidade e a imprevisibilidade das decisões tomadas em contextos do dia a dia, então os resultados obtidos nesses experimentos nem sempre se traduzem de forma fiel para comportamentos observados fora do ambiente de teste. Todavia, mais uma vez é um foco de estudo da economia comportamental tentar traduzir esses testes hipotéticos para o contexto do ambiente em que ele está sendo colocado.

Outro desafio importante para a economia comportamental diz respeito à aplicação prática de suas descobertas. Embora a teoria comportamental tenha proporcionado insights valiosos sobre como os vieses cognitivos e as emoções afetam a tomada de decisão, traduzir esses conhecimentos em políticas públicas ou em estratégias empresariais eficazes é um processo complexo. A implementação de *nudges*, por exemplo, pode ser eficaz em algumas situações, mas há desafios em identificar as condições ideais para sua aplicação. O design de políticas públicas baseadas na economia comportamental requer uma compreensão profunda das características culturais, sociais e individuais das populações-alvo, o que pode variar significativamente entre diferentes contextos e regiões.

Além disso, a intervenção para corrigir comportamentos pode ser vista como uma forma de paternalismo, o que levanta questões éticas. A intervenção por meio de *nudges* ou outras formas de influência pode ser considerada por alguns como uma forma de manipulação ou controle, o que gera um debate sobre a linha tênue entre influenciar comportamentos para o bem-estar da população e violar a autonomia individual.

Em complemento, Hodgson (2004) oferece uma análise aprofundada sobre a evolução da economia institucional, destacando a importância das instituições e das estruturas sociais na formação do comportamento econômico. Hodgson critica a visão simplista do "homo economicus" — o agente econômico perfeitamente racional — e argumenta que essa perspectiva ignora a complexidade das influências culturais, sociais e institucionais nas decisões econômicas. Ele defende uma abordagem mais realista que reconheça a interação entre agência individual e estrutura social, enfatizando que as instituições não são apenas restrições externas, mas também moldam as preferências e comportamentos dos indivíduos. Todavia, o autor também oferece críticas à economia comportamental ao sugerir que, embora essa disciplina reconheça as limitações da racionalidade humana, ela ainda pode subestimar o papel das instituições e das estruturas sociais na formação dos comportamentos econômicos. Ao focar principalmente em vieses cognitivos e heurísticas individuais, a economia comportamental pode negligenciar como normas sociais, cultura e instituições influenciam e moldam as decisões econômicas.

Por fim, muitos dos modelos e achados da economia comportamental foram inicialmente desenvolvidos com base em amostras de indivíduos de países ocidentais, particularmente dos Estados Unidos e de países europeus. Isso levanta questões sobre a aplicabilidade universal dos conceitos de economia comportamental em diferentes contextos culturais. Em algumas culturas, a tomada de decisão pode ser fortemente influenciada por normas sociais coletivas, enquanto, em outras, o individualismo pode ser mais prevalente. Essas diferenças culturais podem influenciar a forma como os vieses cognitivos e as heurísticas se manifestam e afetam a tomada de decisão.

Em suma, embora a economia comportamental tenha trazido importantes contribuições para a compreensão dos fatores psicológicos e sociais que influenciam as decisões econômicas, ela ainda enfrenta críticas e possui muitos desafios.

Esses desafios não diminuem a importância da área, mas destacam a necessidade de mais pesquisa e de um refinamento dos métodos para tornar as conclusões da economia comportamental mais aplicáveis e robustas em cenários do mundo real.

5 PERSPECTIVAS FUTURAS

As plataformas acadêmicas de estudos sobre economia comportamental estão sempre se adaptando e evoluindo para abranger mais multidisciplinaridades. O *Journal of Behavioural Economics*, por exemplo, que teve seu primeiro volume em 1972, se atualizou e tornou-se o *The Journal of Socio-Economics* em 1990, que posteriormente também evoluiu para o *Journal of Behavioral and Experimental Economics* em 2014.

A interseção entre economia comportamental, neurociência e inteligência artificial tem se tornado um campo de grande interesse, pois permite aprofundar a compreensão dos processos cognitivos envolvidos na tomada de decisão econômica. Hsu *et al.* (2005) exploram como o avanço das neurociências pode contribuir para a economia ao investigar a base neural das escolhas individuais, destacando a influência de fatores emocionais e inconscientes nas decisões. Estudos de neuroeconomia, como os de Hsu e seus colaboradores, utilizam tecnologias como a ressonância magnética funcional (fMRI) para identificar quais áreas do cérebro são ativadas durante decisões econômicas sob incerteza, risco e influência social.

Essa abordagem reforça a tese central da economia comportamental de que os indivíduos nem sempre tomam decisões racionais conforme pressuposto pela teoria da utilidade esperada. Ao integrar insights da neurociência, é possível evidenciar como emoções, heurísticas e vieses cognitivos influenciam as preferências e escolhas. Além disso, a inteligência artificial tem sido utilizada para modelar padrões de comportamento econômico, permitindo simulações mais sofisticadas sobre como os indivíduos tomam decisões em diferentes contextos.

A pesquisa de Hsu *et al.* (2005) também sugere que a estrutura neural subjacente à tomada de decisão pode ser modelada para melhorar previsões em economia comportamental, contribuindo para o desenvolvimento de algoritmos mais precisos em aprendizado de máquina e sistemas de recomendação. Dessa forma, a integração entre neurociência, inteligência artificial e economia comportamental amplia as possibilidades de análise e intervenção, proporcionando ferramentas mais eficazes para entender e influenciar o comportamento humano em contextos econômicos.

Além disso, as aplicações em políticas públicas têm se expandido, com governos utilizando *nudges* para influenciar comportamentos em áreas como saúde, educação e sustentabilidade (Thaler & Sunstein, 2008).

Em complemento, a relação entre economia e psicologia ainda tem muito a ser explorando, como por exemplo, faz (GNEEZY, Uri; MEIER, Stephan; REY-BIEL, Pedro, 2011), que estuda como os incentivos podem ser ferramentas poderosas para modificar comportamentos, mas que seu sucesso depende de um entendimento profundo das motivações humanas e do contexto social. Em outras palavras, incentivos mal projetados podem ter efeitos negativos, especialmente quando interferem em motivações intrínsecas ou normas sociais existentes. Portanto, é crucial considerar esses fatores ao implementar políticas baseadas em incentivos.

Além disso, com a nova realidade dos ambientes tecnológicos e com os indivíduos gastando mais tempo nas mídias sociais, existem análises comportamentais analisando como narrativas econômicas estão sendo criadas nos dias de hoje e como estão influenciando as ações dos agentes econômicos, não somente como eram feitas antes das redes sociais, mas também com o uso delas atualmente. Identificando como essas notícias e acontecimentos virais estão influenciando os acontecimentos na sociedade como no livro *Narrative Economics: How Stories Go Viral and Drive Major Economic Events* de Robert Schiller.

6 CONCLUSÃO

A economia comportamental trouxe uma mudança paradigmática na maneira como compreendemos a tomada de decisões econômicas. Ao integrar conceitos da psicologia, neurociência, sociologia e outras ciências sociais, esse campo foi além da visão tradicional da economia, que assumia a racionalidade plena do indivíduo nas decisões econômicas. A teoria do *homo economicus*, com sua suposição de que os agentes sempre agem de forma racional e maximizadora de utilidade, foi desafiada por uma abordagem que reconhece as limitações cognitivas, emocionais e sociais que moldam as escolhas dos indivíduos. Com isso, a economia comportamental emergiu como uma disciplina crucial para entender melhor os fenômenos econômicos, oferecendo explicações mais realistas sobre o comportamento humano.

Ao longo deste trabalho, exploramos os principais conceitos que fundamentam a economia comportamental, como a *racionalidade limitada*, os *viéses cognitivos*, a *aversão à perda*, as *heurísticas* e o conceito de *nudge*. A *racionalidade limitada*, proposta por Herbert Simon, explica como os indivíduos tomam decisões dentro de um contexto de informações incompletas e de capacidade cognitiva limitada, distantes da ideia de maximização de utilidade. Os *viéses cognitivos* e as *heurísticas*, como o viés de confirmação e o viés de ancoragem, demonstram como os atalhos mentais e os preconceitos inconscientes podem levar a decisões distantes da racionalidade econômica ideal. O conceito de *aversão à perda*, formulado por Kahneman e Tversky, revelou como os seres humanos valorizam as perdas de maneira mais intensa do que os ganhos, influenciando decisões financeiras e comportamentos de risco. Por fim, a teoria dos *nudges* mostrou como a arquitetura das escolhas pode ser usada para influenciar as decisões sem impor restrições diretas, oferecendo um meio de promover escolhas mais benéficas e informadas.

A economia comportamental tem se mostrado extremamente útil em diversos campos. Nas finanças, ela contribuiu para o entendimento de decisões irracionais dos investidores, como a manutenção de ativos subótimos, a resistência a vender em mercados em queda e a aversão a realizar perdas. No marketing, os conceitos comportamentais ajudam a entender como os consumidores formam suas preferências e tomam decisões de compra, frequentemente influenciados por fatores emocionais e sociais. Além disso, a área de políticas públicas tem adotado a economia comportamental para criar intervenções mais eficazes, utilizando os *nudges* para incentivar comportamentos desejáveis, como o aumento da poupança para aposentadoria, a adesão a programas de saúde e a promoção de práticas ambientais sustentáveis.

Contudo, apesar de seus avanços, a economia comportamental ainda enfrenta desafios significativos. Enquanto a economia tradicional se baseia em modelos claros e bem definidos, a economia comportamental ainda carece de uma estrutura teórica consolidada que possa integrar suas múltiplas abordagens. Além disso, a quantificação dos efeitos dos vieses e heurísticas permanece um grande desafio. A dificuldade em medir e prever os efeitos desses fatores nas decisões diárias limita a aplicabilidade universal dos modelos comportamentais.

Outro ponto crítico é a validade externa dos estudos. Muitos dos experimentos realizados são conduzidos em ambientes laboratoriais controlados, que podem não refletir com precisão a complexidade e as variáveis do mundo real. Essa lacuna entre os cenários de pesquisa e as situações cotidianas levanta questões sobre a replicabilidade dos resultados em contextos mais amplos. O campo também enfrenta dificuldades em aplicar suas descobertas de maneira prática e eficaz, seja no design de políticas públicas ou na adoção de estratégias empresariais baseadas em *nudges*.

Além disso, a economia comportamental precisa lidar com críticas relacionadas à ética de suas intervenções. A utilização de *nudges*, por exemplo, pode ser vista como uma forma de manipulação ou controle das decisões dos indivíduos, o que levanta questões sobre a linha tênue entre influenciar positivamente o comportamento e violar a autonomia dos agentes. Esse debate sobre os limites da intervenção comportamental é crucial para o futuro do campo, especialmente à medida que se expande para novas áreas de aplicação.

Porém, as perspectivas para a economia comportamental são promissoras. O avanço de tecnologias como a inteligência artificial e a neurociência pode fornecer novas ferramentas para aprimorar a compreensão dos mecanismos cerebrais e das interações sociais que influenciam as decisões. Além disso, a expansão da economia comportamental para áreas como a análise de narrativas econômicas na era digital e o uso de *nudges* para promover práticas sustentáveis indica um campo em plena expansão, com amplas possibilidades de aplicação e impacto.

Em síntese, a economia comportamental transformou nossa compreensão sobre a tomada de decisões econômicas, fornecendo uma abordagem mais realista e aplicável do comportamento humano. A incorporação de fatores psicológicos, emocionais e sociais nas decisões econômicas trouxe uma nova dimensão ao estudo da economia. Contudo, para que a economia comportamental se consolide e se torne uma ferramenta robusta e amplamente aplicável, será necessário superar as limitações teóricas, empíricas e éticas que ainda persistem. O futuro do campo dependerá de sua capacidade de integrar diferentes teorias e de se adaptar às novas realidades tecnológicas e sociais, tornando-se uma disciplina ainda mais interligada com outras áreas do conhecimento e com a prática cotidiana.

Nesse sentido, uma sugestão relevante para pesquisas futuras é o aprofundamento das interseções entre a economia comportamental e a economia da pobreza. A análise de como vieses cognitivos, limitações de atenção, escassez mental e escolhas intertemporais afetam populações de baixa renda pode contribuir para o desenvolvimento de políticas públicas mais eficazes no combate à pobreza e à desigualdade. Estudos nessa direção podem revelar de que maneira intervenções comportamentais, como nudges voltados para poupança, educação financeira e adesão a programas sociais, podem ser desenhadas para atender de forma mais sensível às realidades específicas das populações vulneráveis. Ao explorar essas conexões, a economia comportamental pode ampliar ainda mais seu impacto social, contribuindo não apenas para uma compreensão mais profunda da racionalidade humana, mas também para a promoção do bem-estar em contextos de desigualdade estrutural.

REFERÊNCIAS

- ÁVILA, Flávia; BIANCHI, Ana Maria. Guia de Economia Comportamental e Experimental. **EconomiaComportamental.org**, 2015.
- BENARTZI, Shlomo et al. Should governments invest more in nudging?. **Psychological science**, v. 28, n. 8, p. 1041-1055, 2017.
- BENARTZI, Shlomo; THALER, Richard H. Myopic loss aversion and the equity premium puzzle. **The quarterly journal of Economics**, v. 110, n. 1, p. 73-92, 1995.
- CAMERER, Colin F; LOEWENSTEIN, George; RABIN, Matthew. **Advances in behavioral economics**. Princeton university press, 2004.
- CAMPBELL, John Y.; SHILLER, Robert J. Stock prices, earnings, and expected dividends. **The Journal of Finance**, v. 43, n. 3, p. 661-676, 1988.
- CASE, Karl E; SHILLER, Robert J. **Prices of single family homes since 1970: New indexes for four cities**. 1987.
- DE BONDT, Werner FM; THALER, Richard. Does the stock market overreact?. **The Journal of finance**, v. 40, n. 3, p. 793-805, 1985.
- DE BONDT, Werner; THALER, Richard. Does the stock market overreact?. **The Journal of Finance**, v. 40, n. 3, p. 793-805, 1985.
- DE BONDT, Werner; THALER, Richard. Does the stock market overreact?. **The Journal of Finance**, v. 40, n. 3, p. 793-805, 1985.
- FEHR, Ernst; SCHMIDT, Klaus M. A theory of fairness, competition, and cooperation. **The quarterly journal of economics**, v. 114, n. 3, p. 817-868, 1999.
- GIGERENZER, G. On narrow norms and vague heuristics: A reply to Kahneman and Tversky. **Psychological Review**, 103(3), p. 592–596.
- GNEEZY, Uri; MEIER, Stephan; REY-BIEL, Pedro. When and why incentives (don't) work to modify behavior. **Journal of economic perspectives**, v. 25, n. 4, p. 191-210, 2011.
- HALPERN, David. **Inside the nudge unit: How small changes can make a big difference**. Random House, 2015.
- HODGSON, G. **The Evolution of Institutional Economics: Agency, Structure and Darwinism in American Institutionalism**. Londres: Routledge, 2004.
- HSU, Ming et al. Neural systems responding to degrees of uncertainty in human decision-making. **Science**, v. 310, n. 5754, p. 1680-1683, 2005.
- JO, Tae-Hee; HENRY, John F. The business enterprise in the age of money manager capitalism. **Journal of Economic Issues**, v. 49, n. 1, p. 23-46, 2015.

KAHNEMAN, Daniel; KNETSCH, Jack L.; THALER, Richard H. Experimental tests of the endowment effect and the Coase theorem. **Journal of political Economy**, v. 98, n. 6, p. 1325-1348, 1990.

KAHNEMAN, Daniel; KNETSCH, Jack; THALER, Richard. Fairness as a constraint on profit seeking: Entitlements in the market. **American Economic Review**, v. 76, n. 4, p. 728-741, 1986.

KAHNEMAN, Daniel; KNETSCH, Jack; THALER, Richard. Fairness as a constraint on profit seeking: Entitlements in the market. **American Economic Review**, v. 76, n. 4, p. 728-741, 1986.

KAHNEMAN, Daniel; TVERSKY, Amos. Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases: Biases in judgments reveal some heuristics of thinking under uncertainty. **Science**, v. 185, n. 4157, p. 1124-1131, 1974.

KAHNEMAN, Daniel; TVERSKY, Amos. On the psychology of prediction. **Psychological review**, v. 80, n. 4, p. 237, 1973.

KAHNEMAN, Daniel; TVERSKY, Amos. On the psychology of prediction. **Psychological review**, v. 80, n. 4, p. 237, 1973.

KAHNEMAN, Daniel; TVERSKY, Amos. Prospect theory: An analysis of decision under risk. **Econometrica**, v. 47, n. 2, p. 363-391, 1979.

KAHNEMAN, Daniel; TVERSKY, Amos. Prospect theory: An analysis of decision under risk. **Econometrica**, v. 47, n. 2, p. 363-391, 1979

KAHNEMAN, Daniel; TVERSKY, Amos. Prospect theory: An analysis of decision under risk. **Econometrica**, v. 47, n. 2, p. 363-391, 1979

KATONA, George. **Psychological analysis of economic behavior**. 1951.

KATONA, George. Rational behavior and economic behavior. **Psychological review**, v. 60, n. 5, p. 307-318, 1953.

KATONA, George. Rational behavior and economic behavior. **Psychological review**, v. 60, n. 5, p. 307-318, 1953.

KEYNES, John Maynard. **Teoria geral do emprego, do juro e da moeda**. 1ª ed. São Paulo: Saraiva, 2012.

LAIBSON, David. Golden eggs and hyperbolic discounting. **The Quarterly Journal of Economics**, v. 112, n. 2, p. 443-478, 1997.

LEVITT, Steven D; LIST, John A. On the generalizability of lab behaviour to the field. **Canadian Journal of Economics/Revue canadienne d'économique**, v. 40, n. 2, p. 347-370, 2007.

LOEWENSTEIN, George; ADLER, Daniel. A bias in the prediction of tastes. **The Economic Journal**, v. 105, n. 431, p. 929-937, 1995.

LOEWENSTEIN, George. Out of control: Visceral influences on behavior. **Organizational behavior and human decision processes**, v. 65, n. 3, p. 272-292, 1996.

LOEWENSTEIN, George.; PRELEC, Dražen. Preferences for sequences of outcomes. **Psychological review**, v. 100, n. 1, p. 91, 1993.

LOPES, Renata; Economia Comportamental: Uma abordagem contemporânea sobre a origem da corrente no Brasil e os principais teóricos. **XVIII Congresso de História Econômica:**

MADRIAN, Brigitte C.; SHEA, Dennis F. The power of suggestion: Inertia in 401 (k) participation and savings behavior. **The Quarterly journal of economics**, v. 116, n. 4, p. 1149-1187, 2001.

MARCH, James G; SIMON, Herbert A. **Organizations**. New York: John Wiley & Sons, 1958.

Problemas, Objetos e Métodos, p.115-138, 2023.

RIBEIRO, Marcia Carla Pereira; DOMINGUES, Victor Hugo. Economia comportamental e direito: a racionalidade em mudança. **Rev. Bras. Polít. Públicas**, Brasília, v. 8, nº 2, 2018 p.456-471

SHEFRIN, Hersh; STATMAN, Meir. The disposition to sell winners too early and ride losers too long: Theory and evidence. **The Journal of finance**, v. 40, n. 3, p. 777-790, 1985.

SHILLER, Robert C. Irrational exuberance. **Philosophy & Public Policy Quarterly**, v. 20, n. 1, p. 18-23, 2000.

SHILLER, Robert J. Behavioral economics and institutional innovation. **Southern Economic Journal**, v. 72, n. 2, p. 269-283, 2005.

SHILLER, Robert J. **Narrative economics: How stories go viral and drive major economic events**. 2020.

SILVA, Natasha Pergher. A Filosofia Moral na Economia Política Clássica: O pensamento de Adam Smith. **(SYN)THESIS**, Rio de Janeiro, v. 8, n. 1, p. 113–125, 2017.

SIMON, Herbert A. A behavioral model of rational choice. **The quarterly journal of economics**, Oxford, v. 69, n. 1, p. 99-118, 1955.

SIMON, Herbert A. A behavioral model of rational choice. **The quarterly journal of economics**, Oxford, v. 69, n. 1, p. 99-118, 1955.

SMITH, Adam. **A riqueza das nações**. 1ª ed. São Paulo: Edipro, 2022.

SMITH, Adam. **Teoria dos sentimentos morais**. 2ª ed. São Paulo: Martins Fontes, 2015.

SMITH, Adam. **Teoria dos sentimentos morais**. 2ª ed. São Paulo: Martins Fontes, 2015.

STANFIELD, Kellin Chandler. Evolutionary behavioral economics: Veblenian institutionalist insights from recent evidence. **Journal of Economic Issues**, v. 57, n. 3, p. 693-710, 2023.

TAIOKA, Tainari; ALMEIDA, Felipe; FERNÁNDEZ, Ramón García. Thorstein Veblen's institutional economics and Daniel Kahneman and Amos Tversky's behavioral economics:

An analysis of convergent points. **Brazilian Journal of Political Economy**, v. 40, p. 746-765, 2020.

THALER, Richard H; SUNSTEIN, Cass R. Libertarian paternalism. **American economic review**, v. 93, n. 2, p. 175-179, 2003.

THALER, Richard H. From cashews to nudges: The evolution of behavioral economics. **American Economic Review**, v. 108, n. 6, p. 1265-1287, 2018.

THALER, Richard H. **Misbehaving: The making of behavioral economics**. WW Norton & Company, 2015.

THALER, Richard H.; SHEFRIN, Hersh M. An economic theory of self-control. **Journal of political Economy**, v. 89, n. 2, p. 392-406, 1981.

THALER, Richard; SUNSTEIN, Cass. **Nudge: como tomar melhores decisões sobre saúde, dinheiro e felicidade**. Objetiva, 2019.

THALER, Richard. Mental accounting and consumer choice. **Marketing science**, v. 4, n. 3, p. 199-214, 1985.

VEBLEN, Thorstein. **The instinct of workmanship and the state of the industrial arts**. Routledge, 2017.

VEBLEN, Thorstein. **The theory of the leisure class**. 1ª ed. New York: Routledge, 1992.

VOLPP, Kevin; LOEWENSTEIN, George; ASCH, David. Behavioral economics and health. **Health behavior: Theory, research, and practice**, v. 389, 2015.