

PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DO RIO DE JANEIRO
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA

RELATÓRIO FINAL DE MONOGRAFIA

BEATRIZ LEONETTI

1612564

DESAFIOS AO MAINSTREAM ECONÔMICO CLÁSSICO: CRESCIMENTO,
CONSUMISMO NA ECONOMIA COMPORTAMENTAL

RIO DE JANEIRO

2020

PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DO RIO DE JANEIRO
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA

RELATÓRIO FINAL DE MONOGRAFIA

DESAFIOS AO MAINSTREAM ECONÔMICO CLÁSSICO: CRESCIMENTO,
CONSUMISMO NA ECONOMIA COMPORTAMENTAL

BEATRIZ LEONETTI

1612564

Orientador: Sergio Besserman Vianna

Declaro que o presente trabalho é de minha autoria e que não recorri para realizá-lo, a nenhuma forma de ajuda externa, exceto quando autorizado pelo professor, tutor.

Beatriz Leonetti

Junho de 2020

Agradecimentos

Queria agradecer em primeiro lugar ao meu orientador, por ter aceitado o desafio de orientar um estudo que fugisse da sua área de domínio. Agradecer por ter acreditado no meu potencial e confiar que eu atendesse as expectativas. Além disso, agradecer seu trabalho como professor e educador, sendo graças a sua matéria ter aberto o mundo da economia comportamental como uma possibilidade para mim.

Queria agradecer também aos meus pais por sempre me darem o suporte emocional e financeiro nessa caminhada, por sempre acreditarem em mim e me lembrar a importância do processo da graduação.

Além disso queria agradecer aos meus amigos de dentro e fora da graduação, por sempre estarem disponíveis, por sempre acreditarem em mim e terem palavras doces nesse processo.

Agradeço por fim, também, a minha psicóloga por sempre me lembrar que nossas emoções nos tornam humanos, mas que é ao saber lidar com elas que nos tornamos melhores.

São todas as trocas e experiências sociais que tive ao longo desses anos que formaram a pessoa que sou hoje, e sem isso, não seria possível o desenvolvimento desse estudo.

"As opiniões expressas neste trabalho são de responsabilidade única e exclusiva do autor"

SUMÁRIO

1. Introdução	6
2. Motivação	8
3. Revisão bibliográfica	9
3.1 Economia Tradicional.	9
3.1.1 Economia Clássica	9
3.1.2 Economia Neoclássica	14
3.1.3 Racionalidade	15
3.1.4 Racionalidade limitada	17
3.1.5 Função de utilidade	18
3.2 Economia Comportamental	20
3.2.1 Introdução	20
3.2.2 Principais Autores	22
3.2.3 Teoria do prospecto	25
3.3 Consumo; uma nova perspectiva	27
4. Metodologia	32
5. Avaliação	34
6. Conclusão	37
7. Anexo: Questionário	40
8. Referências bibliográficas	41

1. Introdução

A análise sobre desenvolvimento socioeconômico, consumismo, e geração de riqueza sempre foram foco das ciências econômicas. Para modelar o funcionamento de cada uma dessas variáveis os economistas clássicos definiam os agentes econômicos como tomadores de decisões racionais. Os economistas neoclássicos desenvolveram essa premissa, a traduziram em modelos econométricos e mais adiante adotaram a ideia de racionalidade limitada.

Por outro lado, em 1979 iniciou-se uma nova discussão. A partir de novos estudos sobre as preferências dos indivíduos, os autores Kahneman e Tversky, desenvolveram a Teoria do Prospecto, que desafia a Teoria da Utilidade Esperada definida pelos neoclássicos até então. Essa discussão deu espaço ao que hoje chama-se de Economia Comportamental.

A economia comportamental no desenvolvimento do seu estudo não precisa ser vista como uma forma de contrariar a economia em sua visão clássica e neoclássica, mas sim de agregar conhecimento ao mainstream econômico no estudo do “*homo economicus*”. Ao adicionar aos modelos os estudos da neurociência, esse novo ramo de conhecimento pode agregar valor ao entendimento do processo de decisão dos agentes, e assim desafiar o mainstream ainda muito utilizado dos clássicos e neoclássicos.

Esse estudo, em primeiro lugar, faz uma revisão da história do pensamento econômico. Antes de desafiar o mainstream vigente é importante entender o processo histórico que deu origem a ele. Utilizará o método de revisão bibliográfica para explorar os principais autores ao longo da história da Ciência Econômica, evidenciando o que definia a teoria Clássica e Neoclássica da economia.

Por sua vez, a economia tradicional pautou o seu mainstream na racionalidade da escolha dos agentes e maximização de resultados para obter o equilíbrio. A teoria da Utilidade Esperada foi uma das maiores contribuições e base para os modelos econométricos estudados na ciência econômica. A partir disso, ficará claro quais são as principais premissas desse mainstream tradicional.

Em uma seção seguinte começará a ser explorado o novo campo da economia que surgiu com autores como Kahneman e Tversky em 1979. Dessa forma, abordaremos uma das principais contribuições desses autores que é a Teoria do Prospecto. Essa por sua vez, desafia diretamente a teoria da Utilidade Esperada mencionada anteriormente.

Esse novo campo da economia foi chamado de Economia Comportamental, e o estudo aqui presente acredita que pode ser um caminho de evolução e novo direcionamento das modelagens até então utilizadas. A economia comportamental traz para o estudo da economia a psicologia e neurociência como suporte ao entendimento das preferências dos indivíduos. Desafia a premissa de racionalidade dos agentes e fornece alternativas a ela. Essas alternativas serão exploradas nas seções seguintes à revisão bibliográfica.

Na última seção da revisão bibliográfica, já baseado no entendimento do mainstream tradicional e nas alternativas exploradas pela Economia Comportamental, será desafiada brevemente as variáveis de estudo de consumo e geração de riqueza.

Além da revisão bibliográfica foi aplicado um questionário como forma de ilustração dessa ideia defendida. O questionário é baseado em estudo feito pelos autores Kahneman e Tversky em 1979.

Por fim, como forma de conclusão dessa análise, a intenção é retomar o caráter de multidisciplinaridade que a ciência econômica deveria ter através do surgimento dessa nova junção entre neurociência e economia., É importante sempre manter o conhecimento econômico como uma área de evolução de conhecimento científico e não só a restringir a estudo de mercados. O professor Nildo Ourique, do departamento de economia da Universidade Federal de Santa Catarina, tem uma colocação bem clara do ponto aqui a ser abordado:

A resposta a essa situação é que precisamos de estudantes que não se resumam a economistas, mas que sejam cientistas sociais. Para isso será necessária uma sólida formação, que inclua, além do conhecimento das técnicas, conhecimentos a respeito da história, da geografia, da política e da sociologia de seu país e do mundo. Precisamos de estudantes capazes de compreender que nada no mundo funciona em isolamento; uma determinada situação sempre sofrerá a

influência de diversas outras questões (...) E uma resposta adequada exigirá muito mais que conhecimentos técnicos. (OURIQUES, 2014)

2. Motivação

A Ciência Econômica se desenvolveu inicialmente sob um caráter multidisciplinar. Seu estudo se iniciou por filósofos, sociólogos e aqueles dedicados a entender o funcionamento da política de modo geral. Não foi da noite para o dia que estudiosos e pesquisadores se definiram como Economistas. No entanto, na medida que se desenvolveu, ao longo dos séculos, o estudo dessa área se direcionou a metodologias e teorias mais objetivas, desconsiderando muitas vezes outras áreas do conhecimento que poderia dialogar.

Em 2017 com o Prêmio Nobel direcionado a Richard Thaler pelos seus estudos na área da Economia Comportamental voltou-se a atenção para essa questão. Desafiaram-se as premissas clássicas da economia e a discussão sobre sua multidisciplinaridade voltou a ser debatida. Por se tratar de uma área do conhecimento ainda recente e experimental, o mainstream econômico tradicional encontra dificuldades em absorvê-la. O estudo aqui presente tem intenção de explorar mais essa área de conhecimento e mostrar a importância em desenvolvê-la cada vez mais.

Por sua vez, esse estudo analisa o processo de formação do pensamento econômico através da história, para evidenciar a importância de sempre ter considerado as conjunturas históricas do momento presente em sua evolução. Analisar as teorias clássicas e neoclássicas é uma parte importante para entender como as mudanças no mundo sempre afetaram o desenvolvimento dessa ciência, e sempre com objetivo de melhorá-la em sua modelagem sobre a realidade dos indivíduos. Assim, chama-se atenção neste século para outras conjunturas as quais estamos vivenciando e como colocá-las em prática nos modelos.

Não somente através do Prêmio Nobel e da economia comportamental, mas outras áreas como Economia e sustentabilidade também estão questionando esse caráter reducionista das Ciências Econômicas. A Economia Comportamental desta maneira é vista como instrumento importante neste diálogo de renovação da ciência econômica.

Aqui ela é explorada como parte importante do progresso das modelagens econômicas, para atingir as teorias do consumidor e produtor, a macroeconomia e microeconomia, formação políticas públicas, entre outras aplicações dessa ciência que tem como objetivo principal entender como o ser humano funciona e como melhorar as nossas instituições.

Por fim, o objetivo final é chamar atenção para duas das principais variáveis do estudo econômico; crescimento e consumo. Através da Economia Comportamental podemos entender as preferências dos indivíduos e traçar novas metas na geração de bem-estar social. Estudos mais recentes mostram que a geração de riqueza tem seu limite no que diz respeito a isso. O economista André Lara coloca de forma bem clara esse ponto a ser abordado no seu livro “Os limites do Possível” lançado em 2013:

Mas é possível melhorar a qualidade de vida sem aumentar os níveis de consumo? É possível melhorar a qualidade da vida sem crescer? A resposta não é simples nem evidente. Entretanto, há indícios de que a partir de um determinado nível de renda a correlação entre crescimento e bem-estar se enfraquece. Até um determinado nível de renda, a melhora da qualidade de vida é indissociável do crescimento econômico ... Mais renda nem sempre significa mais bem-estar. O debate no plano individual — riqueza garante ou não garante felicidade? — pode não estar resolvido, mas, no plano social, parece que sim: a partir de certo nível, riqueza não garante qualidade de vida. (LARA, 2013)

3. Revisão bibliográfica

3.1 Economia Tradicional

3.1.1 Economia Clássica

Em primeiro lugar, para iniciar o debate sobre o mainstream econômico é necessária uma revisão da história do pensamento econômico para entender quando se iniciou os primeiros pensadores, as primeiras ideias e como chegamos à teoria econômica dos dias de hoje. Esta teoria como a conhecemos, estudos, modelos, pensadores, linhas ideológicas e muito mais, não se desenvolveu repentinamente. Existiu uma época em que a promoção de lucro, comércio, circulação de moeda era algo

meramente estudado e por muito tempo considerado pela influente Igreja Católica como pecado.

Antes do século XVIII, na Idade Média, muito se estudava sobre filosofia, política, teologia entre diversas áreas do conhecimento. Estudar sobre sistema de mercados, circulação de moeda, formação de preços e quantidades, era algo bem distante da estrutura social daquele século. As interações sociais, a forma a qual as sociedades se estruturavam era muito pautada nos aspectos feudais com poder absolutista. Ademais, a forma com que as sociedades se relacionavam com mercadorias e serviços era de acordo com suas tradições, como menciona o autor Robert Heilbroner em seu texto “*The Wordly Philosophers*”:

(...) a vida econômica e a vida social eram uma única e mesma coisa. O trabalho ainda não significava um meio para uma finalidade — a finalidade de obter dinheiro e as coisas que ele compra. O trabalho era uma finalidade em si mesmo, é claro, abrangendo dinheiro e propriedades, mas engajada em uma parte da tradição, como um modo de viver. Em uma palavra, ainda não tinha sido feita a grande invenção social do “mercado”(HEILBRONER, 1996, p.29).

No entanto, a partir do século XVIII o mundo passou por diversas Revoluções e assim iniciou-se um processo de distanciamento da Idade Média e das ideias Mercantilistas. O século foi marcado pela dispersão das ideias Iluministas (1715), início da primeira Revolução Industrial (1760), Revolução Francesa (1789-1799) e início de rebeliões e revoltas das colônias europeias na América (1789). Além de todas essas transformações político-sociais, a mudança que Heilbroner chamou de “Revolução Econômica” deu origem ao desenvolvimento da teoria econômica através dos séculos.

A primeira base da teoria econômica se iniciou no que chamamos de *Economia Clássica* durando até meados do século XIX. Esta se desenvolveu a partir das transformações em processos produtivos, isso se deve ao fato de seu século de propagação ter sido caracterizado pelo surgimento de indústrias. Podia-se perceber uma mudança estrutural na sociedade e na economia; a forma dos agentes de pensarem na formação de riqueza estava em transformação. Dessas mudanças, a maior que podemos destacar era o distanciamento das ideias mercantilistas, já que a estrutura

político-administrativa da época baseada num poder absolutista e colonialista estava sendo colocada em xeque pelos novos filósofos e teóricos da época.

O marco fundamental na Economia Clássica foi o ano de 1776 com o lançamento da obra de Adam Smith “*Uma investigação sobre a Natureza e as Causas da Riqueza das Nações*”. Essa obra é designada como o início da Economia Política e fundamental para entender o progresso de toda a teoria econômica. Foi classificado como “manifestação não apenas de uma grande mente, como também de toda uma época” (MUMFORD, 1944, p.168).

Foi a primeira obra do estudo econômico preocupada em explicar formação de preços, produção, distribuição, crescimento econômico e entre outros conceitos. Muitos dos conceitos que ainda são objeto de estudo da teoria econômica nos dias de hoje. Como a pesquisadora Linda Yueh (2008) reconhece em seu livro “*Os grandes Economistas*”, foi o estudo desses conceitos que se converteu na base da economia desde então. Além disso, o estudo de Smith é revolucionário principalmente por se tratar de uma nova filosofia dedicada a geração de riqueza para toda a nação, enquanto na Idade Média a preocupação de acúmulo de riqueza era direcionada a classes privilegiadas. Como é possível perceber no texto Robert Heilbroner:

Mas não é sua finalidade advogar os interesses de qualquer classe trabalhadora. Está preocupado em promover a riqueza pela nação inteira. E riqueza, para Adam Smith, consiste nas mercadorias que todas as pessoas da sociedade consomem; note, todas — esta é a democrática, e, portanto, radical, filosofia da riqueza. Foi-se a noção de ouro, tesouros, mercadorias reais; foram-se as prerrogativas de mercadores, fazendeiros ou guildas de trabalhadores. Estamos em um mundo moderno, no qual a onda de mercadorias e serviços consumidos por todos constitui a meta, a finalidade da vida econômica (HEILBRONER, 1996, p.53.)

A obra de Adam Smith começa a discutir termos como produtividade, divisão de trabalho, e um dos tópicos mais importantes: como o sistema de mercados e liberalismo econômico funcionam. Seu objetivo era estudar o mecanismo desse sistema que unia a sociedade, e durante seu desenvolvimento, chegou ao conceito das “*leis de mercado*”. Heilbroner (1996) definiu muito bem a importância para a teoria econômica dessas leis

criadas por Smith e como dialogava com esse mecanismo que o próprio autor visava estudar:

As leis do mercado em si são parte integrante de leis maiores que causam a prosperidade ou a queda da sociedade. O mecanismo pelo qual o indivíduo desatento é mantido em contato com todos os demais irá afetar o mecanismo pelo qual a própria sociedade se modifica ao longo dos anos. (HEILBRONER, 1996, p.54.)

O estudo de Smith, os conceitos de interesse individual do agente econômico e competitividade dão luz ao mecanismo de mercado. Para ele o interesse próprio direciona os agentes econômicos ao trabalho e recompensas. Segundo o autor:

Não é da benevolência do açougueiro, do vendeiro ou do padeiro que esperamos nosso jantar (...), mas do respeito que eles têm pelo próprio interesse. Dirigimo-nos não à humanidade deles, mas ao seu amor-próprio e jamais lhes falamos das nossas necessidades, mas sim das vantagens deles. (SMITH, 1776)

A competição seria o regulador das ações individuais, por mais que o agente econômico maximizasse seus ganhos e interesses em direção ao lucro, os outros agentes no mercado fazendo o mesmo, seriam o limite para não existir preços exorbitantes e lucros ilimitados. O sistema que Smith definiu em sua obra explicava a formação de preços, quantidades e rendimentos de toda a sociedade a partir dessa relação. Esse sistema era todo construído a partir de sua própria característica auto reguladora e assim surge o termo que ficou conhecido como “*mão invisível*”, uma força que atuava na sociedade e direcionava a ação individual dos agentes ao que o autor chama de “harmonia social”.

A teoria econômica é influenciada até os dias de hoje pelas ideias promulgadas na obra de Adam Smith. O que é importante destacar, como o autor Heilbroner coloca é que o mundo que Adam Smith viveu e descreveu era bastante real. Foi definido pelos estudiosos como “*mundo de competição atomista*”, um mundo no qual nenhum agente do mecanismo produtivo, quer do lado do trabalho ou de capital, era poderoso o bastante para interferir ou resistir às pressões da competição. Era um mundo no qual

cada agente via-se forçado a correr atrás de seu interesse próprio dentro de uma vasta liberdade social para tudo.

Contudo, como bem assinala este mesmo autor, o mundo em que se seguiu a partir do século XVIII não foi mais um “mundo de competição atomista”, foi um mundo do começo da formação de monopólios, oligopólios e intervenções estatais. Ainda assim, as leis de mercados, e toda a teoria desenvolvida por Adam Smith, um dos principais autores clássicos da teoria econômica, são fundamentais para entender o processo de formação do pensamento econômico.

Outro desenvolvedor importante da Economia Clássica, foi David Ricardo considerado sucessor de Adam Smith no que tange o desenvolvimento da Economia política – termo usado para denominar o estudo das ciências econômicas. Ele deu continuidade a explicação de diversos conceitos da teoria econômica, esses até hoje objetos de estudo na economia. Entre ele está a *Teoria de Valor e da Distribuição*, *Teoria do Lucro*, *Teoria da renda da terra*, e *o comércio internacional*. Acredito que um dos pontos mais interessantes na teoria *ricardiana* é a diferenciação entre valor e riqueza, sendo o primeiro determinado pela quantidade de trabalho que um bem necessitava para sua produção o segundo a quantidade de bens que o agente possui. Dando continuidade ao trabalho de Smith sobre formação de preços, Ricardo estabelecia que os preços se determinavam pela relação entre um bem e outro.

Em diante, ele tratou da definição de salários: trabalho como mercadoria; desenvolveu a teoria de princípios decrescentes e da especialização da produção internacional que logo foi base para a discussão do livre comércio. Outra das suas maiores atribuições a teoria econômica foi o método ricardiano de estudo, até hoje usado na Ciência Econômica, o método de dedução. De todas as teorias as quais ele se dispôs a explicar, a *teoria de crescimento* é digna de atenção, ainda influenciando atualmente. Para ele, o mundo apresentava uma tendência a expansão e o crescimento econômico estava atrelado a acumulação de capital que também dependia do crescimento da taxa de lucro.

A teoria Econômica Clássica se propôs a definir e estudar o início do sistema econômico. O mundo estava em expansão e fazia todo sentido entender o mecanismo

que estava direcionando o mundo ao aumento de produtividade, aumento de comércio, e consequentemente, o crescimento econômico. É indiscutível a importância da definição de todos esses conceitos e o teor revolucionário que tiveram. Entretanto, a ideia por trás da revisão desses pensamentos é evidenciar que para compreender o pensamento econômico não basta entender somente de conceitos técnicos e exatos. A conjuntura política, geográfica e histórica por trás de todo o pensamento econômico na época é importante para o sentido de todos esses conceitos. Por exemplo, além de ser importante entender o que Ricardo definia como *Lucro*, também é necessário analisar o que na conjuntura da época o levou a dedicar tempo a definir isso.

O estudo da Economia nunca foi somente se basear em dados técnicos e matemáticos de indução lógica, mas também um estudo da área das ciências sociais que faz a fusão de diversas áreas do conhecimento. O que corrobora a intenção por trás dessa monografia de demonstrar a importância de agregar cada vez mais o estudo da psicologia para traçar o pensamento dos agentes econômicos.

3.1.2 Teoria Neoclássica

A nova linha de teoria econômica denominada *Economia Neoclássica* se tratou de um desdobramento da Economia Clássica. Suas principais obras e autores foram: “Teoria da Economia Política” de William Stanley Jevons (1871), “Princípios da Economia” de Carl Menger (1871), “Elementos da Economia Pura” de Leon Walras (1874), e “Princípios da Economia” de Alfred Marshall (1890).

A teoria Econômica Clássica era pautada no lado do sistema produtivo. Por viver o surgimento das indústrias, como visto anteriormente, a formação de preços era determinada pelo valor do trabalho, ou seja, custo de produção. Por outro lado, não tratou de estudar o papel do consumidor e suas tomadas de decisão. Um dos paradoxos interessantes era a questão de diferença de valor entre a água e o diamante, o primeiro tão útil e barato e o segundo relativamente útil e tão caro.

Assim se observa a principal diferença entre a Economia Clássica e Neoclássica: *a teoria da utilidade marginal*. Frank Han, autor do livro “Microeconomia e Comportamento” definiu a teoria econômica neoclássica em três pontos principais:

- a) **Reduccionismo**, ou seja, o princípio metodológico que "busca centrar as explicações nas ações dos agentes individuais"
- b) **Comportamento racional** - pois, nesta teoria, atribui-se sempre aos agentes um comportamento que segue "certos axiomas de racionalidade".
- c) **Equilíbrio**, ou seja, a visão de que alguma noção de equilíbrio é necessária e que o estudo dos estados de equilíbrio é útil. (HAN, 1986: 4)

Sua base de pensamento foi a Revolução Marginalista, movimento que contribuiu teoricamente para a economia neoclássica. Foi introduzida a teoria de valor atrelado ao ganho marginal de utilidade. Conceitos como receita marginal, custo marginal, equilíbrio geral e outros foram introduzidos ao estudo da economia. A economia Neoclássica deu início a explicação do comportamento dos agentes, consumidores e produtores, pautado na racionalidade.

O consumidor maximiza sua utilidade ao escolher sua cesta de consumo, sendo a utilidade o ganho de satisfação a consumir determinado bem. O produtor por outro lado, maximiza seu lucro de acordo com a sua função de produção, ambos os agentes sujeitos às restrições econômicas ao determinar suas escolhas. Surge, então, o conceito de otimização e ponto de equilíbrio. O conjunto de decisões desses agentes de forma a maximizar seu ganho de utilidade irá determinar os preços de bens e salários da mão de obra da economia; uma consequência sempre de decisões racionais por parte desses agentes.

Essa teoria da racionalidade é parte importante deste estudo e nas próximas seções serão trabalhados estudos mais atuais que demonstram uma violação por parte dos agentes de escolhas sempre racionais.

3.1.3 Racionalidade

Como muito bem proposto pelo estudo “Guia de Economia Comportamental e Experimental”, o conhecimento científico requer um ponto de partida. Toda e qualquer estudo científico é colocado em questionamento quanto sua coerência e consistência em meio a realidade que deseja elaborar. A teoria Neoclássica utilizou o pressuposto da racionalidade como seu ponto de partida. A ideia central da racionalidade veio desde a

economia clássica, quando Adam Smith já tratava o ser humano como egoísta e movido pelos interesses individuais. No entanto, foi através da teoria Neoclássica que de fato a racionalidade virou premissa das Ciências Econômicas e base para diversas modelagens que vieram desde então.

A definição dessa racionalidade está diretamente relacionada ao reducionismo do “*Homo Economicus*” como o autor Frank Han, mencionado anteriormente, propõe. Os modelos estudados pelos economistas até hoje utilizam esse conceito, sempre na tentativa de trazer coerência e consistência aos resultados a serem obtidos. O estudo da Economia tentou se restringir ao estudo do comportamento econômico dos agentes.

Para os teóricos neoclássicos fazia sentido tratar as escolhas dos agentes como racionais, visto que para eles sempre se tratou de uma análise da utilidade *versus* custo de oportunidade. Este trabalho visa dialogar com possíveis expansões desse chamado “ponto de partida” que foi a racionalidade da teoria Neoclássica. Como apresentado por Reynaud (1967) “...como era indispensável adotar na Economia algum esquema da conduta humana, certos economistas criaram-no à revelia dos trabalhos dos psicólogos. Escolheram, dessa maneira, os produtos de sua própria imaginação” (REYNAUD, 1967, p.8).

Isso é particularmente importante quando se trata de um tipo de IM que supõe um reducionismo axiomático diretamente vinculado à utilização de modelos de atores racionais que permanecem aprisionados em uma “lógica de cálculo econômico cuja ubiqüidade a faz portadora do mesmo estatuto ontológico que as ‘leis gerais inescapáveis’, (...) tudo se passa como se existissem ‘microestruturas’ cognitivas, universais e imutáveis, que programassem os comportamentos individuais sempre e necessariamente no sentido da otimização. (BRUNO, 2005, p. 342).

Todos os autores neoclássicos trataram a racionalidade como base de seus estudos e métodos utilizados de modelagem. Para eles partia-se do pressuposto que todos os agentes econômicos têm conhecimento das suas preferências, faziam a análise de custo benefício das suas opções tanto do lado do consumidor, quanto do lado do produtor e ambos escolhiam as opções que otimizassem sua utilidade:

O que é importante notar é que eles são pensados aí como seres que têm um conhecimento claro e distinto, completo e inequívoco, das próprias preferências assim como das técnicas de produção disponíveis. Só concebidos desse modo podem se tornar axiomas; só assim pode ser encontrado um fundamento seguro para o exercício dedutivo. (PRADO, 1994, p. 8).

A consequência dessa racionalidade e postura adotadas pelos agentes seria a formação de preços ótimos e um equilíbrio geral. O autor Ganem (1996) descreve esse reducionismo do comportamento humano como “um *“sistemismo mecânico”* na demonstração lógico-matemática da superioridade do mercado, na explicação de “(...) como de ações individuais independentes resulta, não intencionalmente, um estado social coerente” (PRADO, 1994:12).

Esse equilíbrio que traduz a relação do individual para um panorama coletivo da teoria Neoclássica, se baseia diretamente da adoção dessa premissa da racionalidade do Mainstream econômico. Como Ruth M. Hofmann & Victor Pelaez (2008) diz, “o indivíduo *“atomístico”* que habita o universo teórico clássico e neoclássico requer uma psicologia específica, uma psicologia que parte de suposições como o egoísmo, a racionalidade e a maximização da utilidade” (HOFMANN & PELEZ, 2008, p. 5).

Este trabalho tem o intuito de expandir a tratativa dada ao *“homo economicus”*. A racionalidade deve ser considerada, mas não devemos restringir o estudo da economia ao comportamento econômico dos agentes como a teoria neoclássica se propôs. Será proposto aqui nas próximas seções agregar ao estudo da economia o desenvolvimento das novas áreas que também se propõe a estudar o comportamento dos agentes sob uma nova ótica.

3.1.4 Racionalidade limitada

Na tentativa de aproximar a teoria da racionalidade a realidade, Herbert Simon (1955) definiu o conceito de racionalidade limitada. A racionalidade explicada pelos teóricos neoclássicos tratada na seção anterior tinha como pressuposto uma ação lógica dos agentes, considerando todas as informações disponíveis às suas tomadas de decisões sem tratar de influências socioculturais externas que poderiam diferir dessa ação lógica.

Simon (1983) observou que essa tratativa por mais que tivesse uma prova lógica para tal, não tinha uma prova empírica. Ele definiu alguns mecanismos que apoiavam a sua definição de racionalidade limitada. Através desse mecanismo foi adicionada as modelagens econômicas estudadas o conceito da informação limitada, antes não considerado. Ele mostrou que as preferências dos agentes poderiam depender de suas crenças e ambiente a qual estão inseridos. A racionalidade limitada tenta retomar o teor mais psicológico no estudo do comportamento dos agentes.

Como Tisdell (1996) aponta em seu estudo, uma crença individual pode ser logicamente consistente, porém pode se basear num conjunto limitado de informações que não gera situações ótimas no sentido *paretiano*. O *Brazilian Journal of Political Economy* apresenta alguns exemplos de estudos que mostram que o comportamento dos agentes falha ao serem totalmente maximizadores de utilidade, falham em fazer uso de estatística para tratar das consequências das suas ações e preferências e até mesmo ignoram informações relevantes. Baseado em Colinsk (1996), o jornal apresenta:

(...) pois ao utilizar intuição e observação os agentes passam a apresentar padrões de comportamento adaptativos no momento em que interagem com determinado ambiente. As heurísticas cognitivas são armazenadas na memória e, portanto, a mente funciona como uma ferramenta adaptativa, com várias heurísticas adaptadas a classes específicas de problemas.

A teoria da racionalidade limitada vinha para testar a ideia das soluções maximizadoras dos modelos. Uma das suas contribuições foi inserir no contexto do estudo do comportamento dos agentes a alternativa de função de utilidade com uso de probabilidade e estatística. Baseado nisso o agente teria conhecimento de preferências, ações e consequências pautadas nas suas crenças do ambiente inserido e assim montaria sua função utilidade, ou de for mais desenvolvida, utilidade esperada.

3.1.5 Função de utilidade

Utilidade é a representação numérica das preferências de um consumidor, ou seja, uma forma de quantificar o ganho de satisfação que o agente tem ao consumir uma unidade de um bem. A função de utilidade é o conjunto de cestas de consumo

disponíveis para aquele indivíduo. Dessa forma, um agente irá preferir uma cesta de consumo a outra se obter mais ganhos de utilidade em relação a ela.

Segundo o matemático Bernoulli (1954), o valor da cesta não é determinado pelo seu preço efetivo, mas sim pela utilidade gerada ao consumidor dela. Ele também foi autor da Teoria da Função de Utilidade Esperada (TUE), esta que passa a considerar estatística e probabilidade de eventos futuros ocorrerem. Ele diferencia em seu texto “*Exposition of a new Theory on the Measurement of Risk*” utilidade esperada de valor esperado, que para ele as características individuais do agente não são consideradas.

Bernoulli foi o primeiro a tratar eventos anteriores ou futuros como influenciadores no ganho ou perda de utilidade de um agente ao determinar suas preferências, e assim utilidade. Como Bernoulli (1954) apresenta: “A utilidade resultante de qualquer pequeno aumento de riqueza será sempre inversamente proporcional à quantidade de bens anteriormente possuídos.” (1954, p. 22-36).

$$\Delta U = k \frac{\Delta X}{X}$$

U - utilidade

K - constante da proporcionalidade

X - base do montante de riqueza

Figura 1: Fonte tese de conclusão de curso de Beatriz Furtado (2010) adaptado do livro de Bernoulli

Essa visão das escolhas dos agentes e a metodologia aplicada por Bernoulli foi uma contribuição muito importante para o desenvolvimento do teor mais psicológico à metodologia da Ciência Econômica. O autor Bernstein (1996) pontua isso de forma efetiva em sua obra:

Pela primeira vez na história, Bernoulli aplica uma medida de algo que não pode ser contado. Bernoulli define as motivações de quem faz a escolha. Esta é uma área totalmente nova de estudo. Bernoulli lançou as bases intelectuais para muito do que viria a seguir, não só na economia, mas nas teorias sobre como as pessoas tomam decisões e escolhas em cada aspecto da vida. (BERNSTEIN, 1996)

Observamos o desenvolvimento da teoria econômica em direção a uma especificação cada vez maior do comportamento dos agentes econômicos num viés mais psicológico. Sempre na tentativa cada vez mais real de traçar o funcionamento de suas ações e preferências. Nas próximas seções vamos estudar a Economia Comportamental, uma área da Ciência Econômica que se dedica a se aprofundar ainda mais no assunto.

3.2 Economia comportamental

3.2.1 Introdução

Dando sequência ao estudo sobre o processo de decisão dos agentes, entramos no mundo da Economia em conjunto com a Neurociência, a Economia Comportamental. Poderia, pois, dedicar tempo a explicar o que levou ao desenvolvimento dessa área do conhecimento, como avanços científicos na área da medicina que possibilitou melhor entendimento do cérebro humano. Contudo, falar sobre avanços nos conhecimentos científicos em geral para explicar um progresso na Ciência Econômica é mais uma conclusão do estudo aqui presente do que um objeto de análise.

Antes de aprofundar sobre o que os autores da Economia Comportamental trouxeram de novo ao campo da economia, tanto no estudo do conhecimento quanto na metodologia, o foco, por ora, será sobre possíveis decisões pessoais que o ser humano pode tomar, se tratando de decisões “ruins”. O estudo das autoras Flavia Ávila e Ana Maria Bianchi em “Guia de Economia Comportamental e Experimental”, aborda uma gama de exemplos de decisões que são tomadas por seres humanos tomam e pode levar a uma fatalidade. O artigo cita uma pesquisa da Universidade de Duke, feita por Ralph Keeney, em que dados sobre a mortalidade de adultos entre 15 a 64 anos são causadas pelo que chamam de “decisões ruins”, como falta de atividade física, uso de substâncias como drogas e álcool, envolvimento com criminalidade, tabagismo e comportamento sexual não prudente. Além desses exemplos, o artigo explora a decisão de consumir álcool excessivamente. Há muitas consequências negativas possíveis à essa ação, no entanto, mesmo que cada vez mais o amplo conhecimento sobre elas seja exposto, existe algo por trás dessa tomada de decisão de consumi-lo.

Como mencionado pelo economista Dan Arely, se fossemos cem por cento racionais bastaria o acesso a todas as informações possíveis que os agentes teriam “boas decisões”. Contudo, chegamos ao século XXI e o nível de informação só veio a crescer, ainda assim o ser humano continua a ter um processo de decisão diferente daquele que determinaram as correntes econômicas anteriores. Questiona-se, então, o que diriam os defensores da racionalidade limitada na era do Google, quando defendiam a falta de acesso à informação como uma barreira ao processo de decisão 100% racional dos agentes. Segundo Arely (2015), “O problema básico é: possuímos nossos *software e hardware* internos que se desenvolveram com o passar dos anos para lidar com o mundo”. (ARELY, 2015)

A diferença entre o mundo anterior e o mundo do século XXI com todos os avanços tecnológicos pode exigir uma nova tratativa às premissas utilizadas na Ciência Econômica para lidar com os agentes. O artigo define muito bem o quanto está ficando mais caro essas tais decisões ruins, como uma arma química na mão de um único homem pode ter um estrago gigantesco ou até mesmo comer um pouco a mais antigamente não teria tanto estrago quanto hoje em dia ao comer um Donut a mais em um minuto. São inúmeros vieses cognitivos que podemos listar aqui, estes que podem levar as tais “decisões ruins”, mas como o artigo deixa bem claro: “Existem muitos vieses e muitos modos de cometer erros, mas dois dos pontos cegos que mais me surpreendem são a contínua crença na racionalidade das pessoas e dos mercados” (ARELY, 2015).

Surge a partir do questionamento dessa principal premissa de racionalidade da Teoria Econômica Neoclássica, a Economia Comportamental. Como Alain Samson (2015) define:

Podemos definir Economia Comportamental (EC) como o estudo das influências cognitivas, sociais e emocionais observadas sobre o comportamento econômico das pessoas. A EC emprega principalmente a experimentação para desenvolver teorias sobre a tomada de decisão pelo ser humano.

No que diz respeito a metodologia, quando convidada a colocar em prática seu estudo, a economia comportamental utiliza métodos experimentais, dialogando mais com evidências empíricas. Na seção de metodologia e resultados será possível evidenciar isso.

Além disso, o desenvolvimento da EC tem caráter multidisciplinar de suas consequências. Vemos diversas outras áreas do conhecimento aplicando seus métodos e estudos, como “*Financial Behavior*”. Outra área que pode ser aplicada também é a das políticas públicas, e um dos exemplos mais utilizados é a teoria das janelas quebradas, dos americanos James Wilson e George Kelling em 1982. O marketing também voltou a utilizar muitas teorias EC para entender o comportamento dos consumidores. A disseminação dessa área do conhecimento tornou-se indiscutível, cada vez mais temos estudos no que diz respeito ao comportamento do ser humano e como colocá-los na prática.

Nas próximas seções desse estudo iremos abordar os principais autores e quais são as alternativas dadas a teoria da racionalidade e utilidade que os neoclássicos definiram. Antes de prosseguir, a frase de Dan Arely expõe de forma clara a importância de que o estudo aqui presente vê em explorar mais o ramo da Economia Comportamental:

(...) “Lembre-se de que você é falível” ou, talvez, “Lembre-se da irracionalidade”. Seja qual for a frase, reconhecer nossas deficiências é um primeiro passo crucial no caminho para tomar decisões melhores, criar sociedades melhores e consertar nossas instituições. (ARELY, 2015)

3.2.2 Principais autores

Sobre as “falhas” e vieses no pensar humano, o autor Daniel Kahneman foi um dos primeiros e principais pesquisadores a traçar uma base do comportamento humano. No ano de 2002 Daniel Kahneman recebia o Prêmio Nobel de economia pelo seu estudo sobre o comportamento humano. O autor do livro “Rápido e Devagar: Duas formas de pensar” tem seu prêmio justificado na seguinte fala:

A visão prevalecente na psicologia em geral, psicologia cognitiva em particular, é olhar o ser humano como um sistema que codifica e

interpreta a informação disponível de uma maneira consistente, mas em que outros fatores, menos consistentes, também influenciam decisões, em um processo interativo. Tais elementos incluem percepção, modelos mentais para interpretar situações específicas, emoções, atitudes e memórias de decisões anteriores e suas consequências. (KAHNEMAN,2002)

Na sua obra ele divide o funcionamento da mente humana em dois sistemas; sistema 1 e 2. Ele mostra como o processo de decisão dos agentes pode ser influenciado e até manipulado pelo ambiente em que se encontram. O sistema 1 é a parte que controla nosso cérebro a tomar decisões rápidas e automáticas. Isto é, ao exercer atividades que não requerem muito atenção como situações cotidianas. Já o sistema 2 requer mais atenção, por precisarmos analisar uma situação, cálculos mais complexos, entre outras situações. O segundo, demanda um gasto de energia maior, energia essa que é esgotável. A partir disso, Kahneman observa que os agentes usam mais o Sistema 1 para maior número de tomada de decisões.

No momento que utilizamos mais o Sistema 1 no processo de decisão, para o autor, os agentes ficam expostos a mais erros e falhas para tomar decisões que maximizariam seus ganhos de utilidade. Ele elabora alguns conceitos que poderiam explicar a maior utilização desse sistema ao traçar os vieses cognitivos:

1. **O Efeito Priming:** explica o porquê do sistema 1 reconhecer padrões e traçar decisões pautadas nisso. Um exemplo é como a primeira impressão das pessoas sobre uma empresa implica na decisão de comprar suas ações.
2. **O Efeito Halo:** quando os agentes têm apreço prévio a um projeto, tende a ver mais vantagens em segui-lo ao analisar as desvantagens.
3. **Ancoragem:** se trata de um viés cognitivo que os agentes se prendem as primeiras informações recebidas, por isso o nome relacionado a “âncora”.

O autor se dedicou a explicar muitos outros além desses, mas esses conceitos já são suficientes para questionar a teoria da racionalidade aqui estudada. Uma das maiores contribuições a partir dessas ideias de Daniel Kahneman e Amos Tversky, foi a

Teoria do Prospecto em 1979 que mostra uma alternativa a teoria de utilidade, contudo teremos futuramente uma seção somente para explicá-la.

Outro ganhador do Prêmio Nobel de economia foi Richard Thaler em 2017. Em uma coluna Richard escreve a seguinte mensagem:

Um problema importante na teoria econômica tradicional é que os economistas descartam qualquer fator que não influenciaria o pensamento de uma pessoa racional. Mas infelizmente para a teoria, muitos fatores considerados irrelevantes importam. Os economistas criaram um problema para eles mesmos ao insistir em criaturas míticas conhecidas como *homo economicus*. (THALER, 2017)

Suas principais obras são: “Nudge: o empurrão para a escolha certa” (2008) e, sua obra mais atual, “Misbehaving: a construção para economia comportamental” (2015). Em ambas ele desafia o conceito da racionalidade dos clássicos. Cabe aqui ressaltar que a proposta das suas ideias não é tornar inútil toda a teoria econômica já elaborada, é sempre bem colocado como um desenvolvimento do mainstream a partir de descobertas e elaborações de estudo da Neurociência. Em sua primeira obra principal, “Nudge”, Thaler elabora o conceito de arquiteto das escolhas, de onde surge o termo *Nudge*. A explicação para tal termo segue em seu livro:

Um nudge [...] é qualquer aspecto da arquitetura de escolha que altera o comportamento das pessoas de um modo previsível sem proibir quaisquer opções nem alterar significativamente seus incentivos econômicos. Para que uma intervenção seja considerada um mero nudge, deve ser fácil e barato evitá-la. Nudges não são imposições. Dispor as frutas ao nível do olhar é considerado nudge. Proibir junk food, não. (THALER, 2014)

O estudo de Johnson et al (2012) mostra que as pessoas são diversas vezes incapazes de valorizar as consequências de suas ações. O “Nudge” criado por Thaler é uma forma de induzir os agentes a caminharem num sentido de otimização para atingir resultados, “incentivar um tomador de decisão a considerar não só as características de uma opção que seja saliente no momento da escolha, mas também as que serão mais importantes quando os resultados forem experimentados” (THALER, 2014, p. 498).

Existem diversos tipos de aplicação deste conceito, do nível de políticas públicas a aplicações de Marketing para atingir consumidores.

Outro estudo de Thaler, o mais recente que ganhou destaque, foi o “Comportamento Inadequado”. Neste livro o autor continua a corroborar o estudo da economia comportamental sobre o comportamento dos agentes. Ao publicá-lo a Academia Sueca de Ciências em 2017 declara:

As contribuições de Richard Thaler construíram uma ponte entre as análises econômicas e psicológicas da tomada de decisão individual. Suas descobertas empíricas e ideias teóricas têm sido fundamentais na criação do novo campo da economia comportamental e de sua rápida expansão, que teve um impacto profundo em muitas áreas de pesquisa e de política econômicas.

As contribuições são muito extensas e ele tratou muitos conceitos que ainda estão em campo de análise pela Ciência Econômica, entre eles estão; efeito dotação, contabilidade mental, efeito manada etc. O autor ficou conhecido por “Humanizar” a Ciência Econômica e pelas suas contribuições justificou-se o Prêmio Nobel em 2017.

3.2.3 Teoria do prospecto

Retomando aos autores Daniel Kahneman e Amos Tversky, surge o conceito da Teoria do Prospecto como uma alternativa a Teoria da Utilidade Esperada vista em seções anteriores. A Teoria do Prospecto ou Teoria da Perspectiva inclui uma variável ao processo de decisão dos agentes, e essa variável é o contexto a qual os mesmos estão inseridos.

Essa teoria advém da falta de capacidade que, para os autores, a Teoria da Utilidade esperada tinha em compreender uma mudança no comportamento dos agentes quando colocados uma situação de risco e incerteza. Suas principais diferenças consistem em que a teoria do prospecto tem caráter de teoria positiva baseada no conceito de conclusão, onde a experiência é testada empiricamente. Enquanto a Teoria

da Utilidade Esperada tem caráter normativo e seu estudo é baseado em processos dedutivos.

A Teoria do Prospecto defendida pelos autores explora outros três efeitos que fazem parte da sua definição: o Efeito Certeza, o Efeito Isolamento e o Efeito Reflexão.

1. O **efeito certeza** discorre sobre a decisão dos agentes em preferir eventos com mais chances de acontecer, em detrimento de eventos com menor chance, mesmo que o primeiro tenha menor retorno esperado.
2. O **efeito reflexão** explica que os agentes dão mais valor a perda do que prazer aos ganhos. Isto é, em um ambiente de possibilidade de ganhos e perda de mesmo valor preferem não arriscar. Isso também demonstra a aversão ao risco dos agentes.
3. O **efeito isolamento** descreve como os agentes tentam simplificar seu processo de decisão. Quando estão diante de múltiplas opções, tendem a desconsiderar características similares entre elas e se concentram nas que as diferem.

Os autores estabeleceram que a tomada de decisão dos agentes se estabelece em duas etapas: enquadramento e avaliação. A primeira diz respeito a percepção do indivíduo a sua preferência e opções, analisa o que seu ato representa e suas consequências. A segunda parte é quando ele pondera o valor e toma a ação. A teoria do prospecto se estabelece a partir de uma função de valor. O valor que um indivíduo tem sobre uma situação vai ser valorizado de formas diferentes a partir de diferentes prospectos, ou seja, o que aconteceu antes e o que ele espera no futuro altera o valor que tem sobre aquela preferência naquela circunstância em que se encontra.

Além disso, os autores delimitam algumas das características principais que definem a dimensão da curva. A estudante de Economia da PUC Beatriz Furtado (2010) em seu trabalho de conclusão de curso sobre a Teoria do prospecto resumiu bem essas características, que são:

- 1) Define-se a partir de desvios do ponto de referência;

- 2) Concavidade na área dos ganhos e convexidade na área das perdas;
- 3) Maior inclinação na área das perdas para representar sua aversão a perdas.

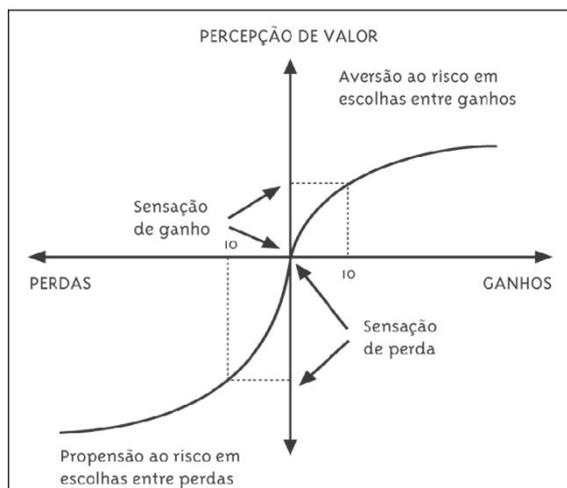


Figura 2: Adaptada Fonte: Kahneman e Tversky (1984, p. 342) apud Mayer e Avila (2010, p. 688).

Por fim, a diferença entre a Teoria da Utilidade esperada e a Teoria do Prospecto se resume em que a primeira trabalha com a ponderação por meio de probabilidade, enquanto a segunda “as pessoas avaliam os resultados de uma decisão levando em consideração as perdas e ganhos em relação a um ponto neutro de referência escolhido, e não o resultado final esperado de sua escolha. (KAHNEMAN & TVERSKY, 1979).”

3.3 Consumo; uma nova perspectiva

Como o professor Daniel Read de Economia Comportamental na Warwick Business School reconhece, a Economia comportamental estuda o mesmo assunto da Economia tradicional, mas em abordagens diferentes.

Primeiro, não parte de suposições de racionalidade, pois seu objetivo é entender como os consumidores realmente se comportam. Segundo, cria modelos do consumidor usando uma caixa de ferramentas maior e mais eclética, que inclui noções (especialmente) da psicologia cognitiva e social e da economia.(READ, 2015)

Para ele, a econômica tradicional é incompleta ao tratar das escolhas e preferências dos consumidores. O estudo aqui presente alinhado a isso, defende a ideia que é necessário buscar novas óticas sobre a teoria do consumidor para acompanhar as

mudanças vistas no século XXI, visto que a falta de informação não é mais uma variável tão relevante na “Era do Google”. Read apresenta três fatores que correspondem a ‘*confusões provenientes do estudo da EC*’ que trazem dificuldade para os formuladores de políticas públicas a estudar a teoria do consumidor. Essas confusões para ele traçam certos obstáculos a serem superados pelos cientistas da área.

A primeira se refere a percepção dos formuladores de políticas públicas de que as aplicações da EC não são imediatas, pela falta de vislumbre teórico e de característica empírica. Contudo, como Thaler (2015) defende “as previsões da economia tradicional são elegantes, mas com frequência erradas, ao passo que as da Economia Comportamental são menos arrumadinhas, porém têm maior probabilidade de ser acuradas” (2015).

A segunda confusão se refere a formação das preferências dos consumidores. Para o autor, elas não são baseadas em opções objetivas e sim na forma a qual são apresentadas para o agente. Ele define a importância das informações e “o modo como as informações são fornecidas pode ter maior impacto sobre as pessoas do que as informações lhes são dadas” (READ, 2015).

A terceira confusão acerca da tomada de decisão dos agentes é sobre as previsões das consequências de suas ações. Baseada no estudo de Kahneman e Lovallo (1993) “*Timid choices and bold forecasts*” as pessoas se apresentam mais avessas ao risco quando tomam decisões, mas otimistas quando fazem previsões. Read utiliza o exemplo da dificuldade em falar com as pessoas sobre aquecimento global e levá-las a agir. Há dois efeitos: a redução de consumo de energia devido a uma preocupação, ou o aumento do seu consumo “já que todos estão fazendo e uma ação individual não representaria muito” (READ, 2015).

Contudo, uma das suas principais contribuições acerca da teoria do consumidor, é que muitas vezes o agente não sabe ele mesmo quais são suas preferências. Seria através do uso das ciências comportamentais que poderia guiar o comportamento dos agentes em direção a um resultado esperado. Através dessa ideia que pode ser aplicado o uso do *Nudge*, obra do economista Richard Thaler, visto em seções anteriores.

Diversos cientistas comportamentais como Read, dedicam-se a estudar essas questões acerca da teoria do consumidor de uma visão mais psicológica e tem tido muitos resultados empíricos dessas aplicações. Diferente disso, o estudo aqui presente tem como um dos objetivos ir além das discussões técnicas sobre a teoria do consumidor e suas aplicações empíricas. Com o objetivo de dar continuidade ao que a EC se propôs a fazer, sendo esse objetivo desafiar as premissas do mainstream econômico tradicional, gostaria de propor uma nova ótica ao tratar da variável do consumo e geração de crescimento.

Foi visto no estudo aqui presente um apurado de conjunturas históricas que direcionaram o pensamento do estudo da economia. Voltando às escolas clássicas que viveram a revolução industrial e esquematizaram mercados livres apoiados pelos sistemas produtivos, deram início ao que veio a se chamar de capitalismo. Esse mundo estudado pelo que se chamou como Economia Política se baseou na acumulação de capital para gerar riqueza.

Como bem mencionado pelo autor Robert Hilbroner no início dessa revisão bibliográfica “o objetivo da grande maioria dos capitalistas emergentes era primeiro, último e sempre acumular os ganhos” (HILBRONER, 1996, p.63). A Teoria Econômica durante séculos se dedicou a estudar o desenvolvimento e a geração do bem-estar baseado nessa premissa, geração de riqueza e lucro. Se iniciava ali a ideia do consumo pelo prazer, status e gerar riqueza para atender esse objetivo individual de consumir.

Adam Smith coloca o funcionamento dos mercados a partir da ótica individual, em sua obra “A riqueza das nações”: “não tente fazer o bem, deixe o emergir como resultado do egoísmo” (SMITH, 1776). Contudo, como Hilbroner descreve em seu livro, fez todo sentido para os economistas clássicos como Smith tratarem o mundo daquela forma, como agentes que queriam atingir seus interesses individuais. As evidências empíricas mostram que ele elaborou uma teoria próxima da realidade daquela época.

Nos séculos que seguiram, o mundo se tornava cada vez mais complexo. Oligopólios, monopólios e intervenções estatais eram uma nova realidade que não

dialogava mais com o mundo que Adam Smith viveu. Entender o funcionamento do agente econômico enquanto consumidor passou a ser cada vez mais um objetivo da economia para melhor desenvolver suas teorias. A teoria Neoclássica surgiu a partir de então traçando um direcionamento não só teórico, como metodológico para estudar o comportamento dos agentes. Esse comportamento foi pautado na racionalidade e otimização de resultados como dissertado nas seções anteriores. Os economistas comportamentais definiram isso como a ”*matematização*” do tratamento dado aos indivíduos. Foi observado o desenvolvimento de inúmeros modelos econométricos que agregaram o estudo da macro e micro economia um avanço inquestionável.

Todas as linhas de estudo de economia e seu desenvolvimento de novas ideias vieram acompanhadas das conjunturas históricas e sociais da época que as justificassem e a economia comportamental não poderia ser diferente. A necessidade de uma revisão dessas premissas ganhou bastante espaço pelos pesquisadores. Vivemos até então um mundo muito pautado na acumulação de capital, geração de riqueza e consumo sem limites para atingir nossos níveis de utilidade ótimos e gerar assim o bem-estar.

O livro “*The Spirit Level*” de Kate Pickett e Richard Wilkinson (2009) também tem uma contribuição importante no que diz respeito a revisão dessas variáveis. No capítulo “como a desigualdade deixa marcas”, os autores através do que chamam de psicologia evolutiva mostram como a desigualdade pode ser prejudicial ao bem-estar da sociedade. As evidências de seus experimentos tentam mostrar como nossa biologia combina com as nossas relações sociais e que teríamos desenvolvido uma preferência pela colaboração e estruturas sociais mais igualitárias. A ideia em usar o embasamento teórico e experimental deste livro, é mostrar que pautados em premissas da neurociência, as decisões dos agentes talvez não sejam em função da maximização individual de sua utilidade. No capítulo, os autores mostram que em sociedades mais desiguais a competição e o consumismo prevalecem de forma que muitas vezes os indivíduos tomam decisões de consumo baseadas em valor social do produto ao invés de ponderar de sua utilidade.

Como André Lara (2013) traz à tona no seu livro “*Os limites do possível*”, temos um exemplo muito atual da necessidade de revisão das nossas premissas adotadas, como

a crise de 2008. Onde a postura dos agentes econômicos fugiu a racionalidade defendida pelos tradicionais no que tange as bolhas especulativas dessa crise. Lara afirma numa coluna ao Valor Econômico em 2012:

Bolhas são boas enquanto duram. Todos ganham, até o choque com a realidade. Os fundamentos da psicologia de manada, que levam os mercados a se afastarem da racionalidade, são bem conhecidos, mas sistematicamente esquecidos a cada nova bolha. (LARA, 2012)

O autor coloca em seu livro que todo o direcionamento dessa perspectiva sempre esteve pautado na fomentação da demanda como solução. Ele cita a política adotada por Keynes para sair da crise de 29 como exemplo disso:

O crescimento é o único remédio, mas, diante do endividamento excessivo, como ensinou Keynes, sua retomada depende do estímulo artificial à demanda, via aumento do gasto e do endividamento públicos. Nada mais revelador do círculo vicioso de nossa condição do que a imagem do viciado em busca de uma nova bolha para investir. (LARA, 2012)

Dialogando como defende este estudo, talvez seja necessário devido as conjunturas atuais, uma revisão do consumismo e da demanda como soluções ótimas quando falamos de desenvolvimento econômico e social.

A conjuntura que falamos no século XXI nada mais é que os limites ecológicos que o planeta se encontra. Lara aborda em seu livro o estudo de Paul Gilding, “*The Great Disruption*”, mostrando, de forma clara e organizada, que atingimos os limites do planeta. Sua tese principal é que a economia mundial será obrigada a parar de crescer, como bem pontua Lara: “O crescimento baseado na expansão do consumo de bens materiais está no seu capítulo final.” (2013).

As obras de Paul e de André somente somam aqui argumentos para defender a necessidade dessa revisão do mainstream econômico. A leitura de ambos é interessante e obrigatória para entendermos o caminho que as sociedades estão tendendo a seguir. A economia comportamental, voltando para ela, seria somente o instrumento de

reformular esse mainstream. Como a Ciência Econômica sempre foi o instrumento de direcionar estudos, pesquisas, instituições e políticas que se dedicam a entender melhor e dialogar com as estruturas sociais que conhecemos e vivemos, no século XXI não seria diferente.

Reconhecer a irracionalidade por trás das decisões dos agentes e suas preferências se trata somente do início dessa revisão. Entender como funciona o processo de decisão do consumidor, pode ser a alternativa para modelos que tragam progresso e desenvolvimento sem que haja a necessidade de um fomento de consumo e demanda.

A conjuntura aqui abordada justifica a necessidade de desafiar o mainstream econômico além do que é colocado pela Economia tradicional. Como abordado em uma seção anterior, entender como a mente humana funciona pode ser o início para redesenhar os modelos econômicos. Através disso podemos alterar o ambiente que os indivíduos se encontram ao tomar preferências por consumo que sejam sustentáveis no longo prazo, e não só sustentáveis economicamente, mas como ecologicamente, dado que estão todas interligadas.

A Economia Comportamental retoma o caráter multidisciplinar do estudo da economia e pode ser colocada como a abordagem que André Lara não soube definir em seu livro, uma abordagem que esse século exige para dar continuidade ao progresso que os agentes econômicos tiveram desde o século XVII quando deram início ao estudo da economia.

O limite físico do ecossistema pode ter sido atingido, ou estar muito próximo, mas o mecanismo psicológico de autoengano, de negação dos fatos, segue inabalável. O otimismo de Gilding quanto ao longo prazo é reconfortante, mas o fim do crescimento exige uma nova abordagem para a superação de uma crise que, tudo indica, será longa. Infelizmente, não há ainda nem sinal de que esta nova abordagem esteja em gestação.(LARA, 2012)

4. Metodologia

A primeira metodologia utilizada foi a revisão de bibliografia de estudos já existentes. Por se tratar de uma área do conhecimento nova, existem muitos estudos

empíricos e na base de experimentos. Assim, a revisão de bibliografia atendeu a proposta inicial desse estudo. Outro método utilizado foi o trabalho de campo. Esse consistiu em um questionário similar ao de Kahneman e Tversky em sua obra em 1979. O intuito de tal é exemplificar de forma simples o processo de escolhas dos indivíduos.

A partir desse questionário podemos ver alguns dos conceitos aqui abordados definidos pelos estudos da Economia comportamental. Como desafiar da racionalidade no processo de decisão dos agentes e a Teoria do Prospecto. Como se trata de um estudo já feito pelos autores mencionados, ele possui uma base comparativa. Esse questionário não possui gabarito, dado que seu intuito é somente analisar as preferências nas escolhas de cada participante. No anexo deste estudo pode ser encontrado o questionário completo.

Ele consistiu em quatro perguntas múltipla escolha aplicadas pela plataforma online “*Survey Monkey*”. A escolha dela se deu pela facilidade e simplicidade de aplicar o questionário, tanto para quem analisa quanto para quem responde. Em relação ao questionário aplicado pelos autores Kahneman e Tversky, estes tinham objetivo final avaliar a relação dos agentes com o risco. Esse estudo se difere dos autores sobre o objetivo do questionário, aqui se resume a uma forma de análise prática sobre as preferências dos participantes e uma forma de ilustração do que foi analisado pela revisão bibliográfica.

Além das questões aplicadas com base no estudo dos autores de EC, foi perguntado na mesma plataforma a área do conhecimento de formação de cada um e sua faixa etária. Essas perguntas vinham no final do questionário somente para fins informativos de quem faz análise, para assim não induzir os participantes a correlacionarem essas perguntas de características pessoais como parte do questionário.

Foram contabilizados 61 participantes e todos responderam às perguntas. Em sua maioria (41 participantes) correspondem a estudantes das de Administração e Economia. Os demais (20 participantes) eram de cursos de Humanas para servir como base de comparação. Todos tiveram o mesmo acesso a plataforma e não foi observada uma necessidade traçar uma divisão por gênero.

Por fim, ratifica-se que o objetivo deste questionário é desafiar a racionalidade dos agentes pautada somente na valorização monetária de escolhas. Além disso, é objetivo, também, ilustrar o que a Economia Comportamental traçou como crenças, o ambiente em questão e a forma que a informação se apresenta para os indivíduos como influenciadores no seu processo de decisão.

5. Avaliação

O autor Dan Ariely (ano) no seu artigo “*Predictably Irrational*” menciona os dois mundos das normas sociais e as normas do mercado. A primeira pergunta do questionário se refere a influência que as normas sociais têm nas decisões dos agentes.

Pergunta 1:

“Você é convidado para um jantar. Em quais das opções você se sentiria mais confortável em presentear os anfitriões?”

- A) *Um vinho que custa R\$100,00*
- B) *Um presente equivalente a R\$100,00*
- C) *Uma nota de R\$100,00*

OPÇÕES DE RESPOSTA	RESPOSTAS	
Um vinho que custa R\$100,00	81,67%	49
Um presente equivalente a R\$100,00	18,33%	11
Uma nota de R\$100,00	0,00%	0
TOTAL		60

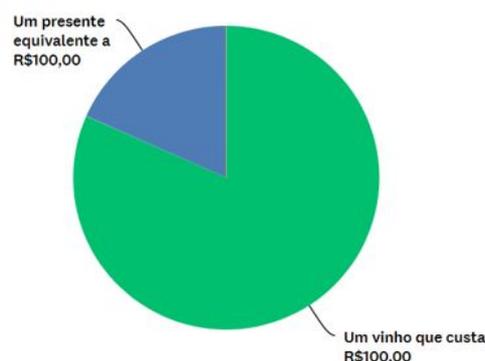


Figura 3: Fonte plataforma de pesquisa utilizada Survey Monkey.

A opção de escolha de “letra c” equivale a uma escolha de norma de mercado e de racionalidade, ou então, não deveria ter diferença na escolha do indivíduo dado que o valor monetário de todas as opções é igual. A escolha das outras opções, e mais especificamente da “letra a” mostra que existe uma norma social por trás da escolha dos participantes que direciona sua preferência. Essa pergunta evidencia de forma simples que não necessariamente os agentes têm uma lógica racional e objetiva de custo e benefício sobre o que consumir.

As perguntas de números 2, 3 e 4 tem como objetivo analisar a Teoria do Prospecto de Tversky e Kahneman (1979). Essa teoria como já evidenciada nas seções anteriores constata a teoria de utilidade criada pelos neoclássicos. Abaixo seguem as questões:

Pergunta 2)

“Você acaba de ganhar R\$30,00 em uma aposta. Agora escolha entre:”

- A) Uma aposta com 50% de chance de ganhar R\$9,00 e 50% de chance de perder R\$9,00.*
- B) Nenhum ganho ou perda futura.*

Pergunta 3)

“Você acaba de perder R\$30,00 em uma aposta. Agora escolha entre:”

- A) Uma aposta com 50% de chance de ganhar R\$9,00 e 50% de chance de perder R\$9,00.*
- B) Nenhum ganho ou perda futura*

Pergunta 4)

“Você acaba de perder R\$30,00 em uma aposta. Agora escolha entre:”

- A) 1/3 de chance de você ganhar 30 reais e 2/3 de não ganhar nada*
- B) Um ganho certo de 10 reais*

Os pontos de referência colocados pelos autores na teoria do prospecto são as questões 2, 3 e 4, quando mencionado “Você acaba de ganhar R\$ 30,00 e Você acaba de perder R\$ 30,00”. Para os autores dessa teoria, os indivíduos agiriam de acordo com a emoção envolvida pelos ganhos e perdas nos acontecimentos e as previsões para o futuro, e não de acordo com a sua dotação inicial de riqueza como dizia Bernoulli.

Em ambos os resultados das questões 3 e 4, quando submetidos a situações de perdas iniciais, a maioria escolheu, respectivamente, situações de nenhuma perda ou ganho, e o ganho certo de 10. Isso mostra que quando em situações de perda, os indivíduos são mais avessos a perda, corroborando a curva mais acentuada da teoria do prospecto no domínio das perdas. Contudo, cabe pontuar que foi colocado uma opção de comentário para os participantes elaborarem um motivo para suas escolhas.

A partir do resultado das questões, pode-se observar que os participantes que conheciam o assunto, sendo eles os estudantes de economia, escolhiam a opção que o valor esperado da aposta era zero. O argumento deles era exatamente por conhecerem a teoria do prospecto e a utilidade esperada de Bernoulli. Por outro lado, os estudantes que não conheciam a aplicação destes conhecimentos, escolhiam sempre a opção letra “b” Em geral o argumento era de estarem satisfeitos com o valor ganho e não estariam dispostos a perder. Isso demonstra o argumento de aversão a perda dos autores.

Resultado da questão 2)

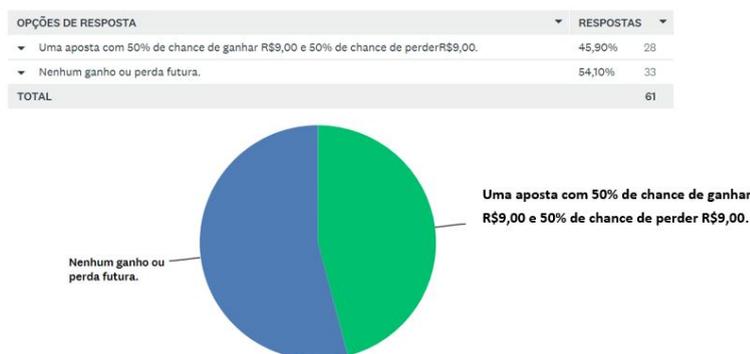


Figura 4: Fonte plataforma de pesquisa utilizada Survey Monkey.

Resultado da questão 3)

OPÇÕES DE RESPOSTA	RESPOSTAS	
Uma aposta com 50% de chance de ganhar R\$9,00 e 50% de chance de perder R\$9,00.	18,03%	11
Nenhum ganho ou perda futura	81,97%	50
TOTAL		61



Figura 5: Fonte plataforma de pesquisa utilizada Survey Monkey.

Resultado da questão 4)

OPÇÕES DE RESPOSTA	RESPOSTAS	
1/3 de chance de você ganhar 30 reais e 2/3 de não ganhar nada	32,79%	20
Um ganho certo de 10 reais	67,21%	41
TOTAL		61

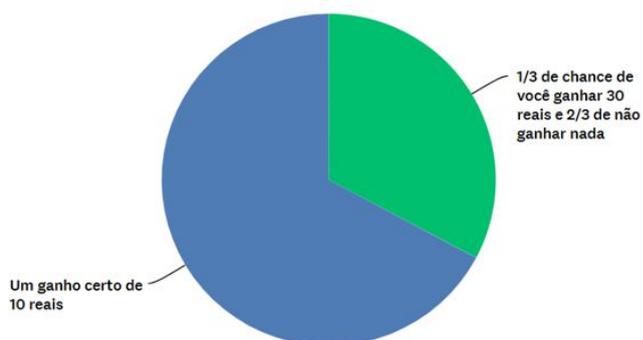


Figura 6: Fonte plataforma de pesquisa utilizada Survey Monkey.

6. Conclusão

A Economia Comportamental vem ganhando cada vez mais destaque. A redefinição do processo de decisão dos agentes pautados em análises mais subjetivas é uma das suas maiores contribuições, além da inclusão novamente de um caráter multidisciplinar na área.

Esse estudo desenvolveu de forma geral uma análise de todo processo histórico de formação do pensamento econômico para que assim que entendido, propor o desafio ao mainstream tradicional. Explorou cada uma das ideias e conceitos definidos pelos clássicos e neoclássicos, por todos os principais autores ao longo da história e mostrou como as conjunturas da época os influenciaram. Em continuação a isso, expôs a Neurociência como uma abertura para aprimorar os conceitos e dar continuidade a formação do pensamento econômico, considerando novas características do processo de decisão dos agentes.

Como colocado pelo economista Dan Ariely (2015) em sua contribuição ao “Guia da economia comportamental e experimental”, lidar com a subjetividade imposta pelos economistas comportamentais pode ser ‘deprimente’. Olhar o indivíduo como um agente que toma sempre as melhores escolhas possíveis sob uma ótica racional, pode ser maravilhoso. Entretanto, olhar o ser humano como um agente movido a emoções, falhas e imperfeições pode ser desestimulante, contudo, é exatamente aí que mora o otimismo.

Entendendo onde estão as falhas, aprimorar nossos modelos, pode e deve ser transformador e seria esse o papel da economia. A economia comportamental seria só o instrumento. Há um parágrafo em que o economista expõe de forma clara esse otimismo:

Enquanto construirmos o mundo à nossa volta pressupondo que as pessoas possuem capacidade cognitiva ilimitada e nenhuma emoção que interfira em nossas decisões, fracassaremos — frequentemente e em escalas cada vez maiores. Porém, se entendermos verdadeiramente as limitações humanas e projetarmos o mundo com base nessa noção, teremos produtos e mercados que serão muito mais compatíveis com nossa capacidade humana e que nos permitirão, por fim, florescer. Assim como nunca projetaríamos um carro supondo que as pessoas possuem um número infinito de mãos e pernas para dirigi-lo, também precisamos reconhecer nossas limitações sociais, cognitivas, emocionais e de atenção quando projetamos nosso ambiente. É desafiador, mas também é um caminho com esperança. (ARELY,2015)

Assim um dos principais pontos aqui é mostrar o processo evolutivo da economia enquanto conhecimento científico. Chamar atenção a necessidade cada vez maior de incorporar outras áreas do conhecimento para suas modelagens econômicas.

Como bem abordado no livro de André Lara “Os limites do possível”, talvez a necessidade de redefinição do mainstream esteja se aproximando cada vez mais, contudo, quanto mais demora-se para redefini-lo mais custoso se torna.

7. Anexo: Questionário

Pergunta 1:

“Você é convidado para um jantar. Em quais das opções você se sentiria mais confortável em presentear os anfitriões?”

- A) Um vinho que custa R\$100,00
- B) Um presente equivalente a R\$100,00
- C) Uma nota de R\$100,00

Pergunta 2:

“Você acaba de ganhar R\$30,00 em uma aposta. Agora escolha entre:”

- A) Uma aposta com 50% de chance de ganhar R\$9,00 e 50% de chance de perder R\$9,00.
- B) Nenhum ganho ou perda futura.

Pergunta 3:

“Você acaba de perder R\$30,00 em uma aposta. Agora escolha entre:”

- A) Uma aposta com 50% de chance de ganhar R\$9,00 e 50% de chance de perder R\$9,00.
- B) Nenhum ganho ou perda futura

Pergunta 4:

“Você acaba de perder R\$30,00 em uma aposta. Agora escolha entre:”

- A) 1/3 de chance de você ganhar 30 reais e 2/3 de não ganhar nada
- B) Um ganho certo de 10 reais

8. Referências Bibliográficas

ARIELY, D. (2015) Behavioral Economics: An Exercise in Design and Humility, originalmente publicado no “The Behavioral Economics Guide 2015

AVILA, F. e BIANCHI, A. (Orgs.), 2015. Guia de Economia Comportamental e Experimental. São Paulo. EconomiaComportamental.org. Disponível em www.economiacomportamental.org. Licença: Creative Commons Attribution CC-BY-NC – ND 4.0

BERNOULLI, D. Exposition of a new Theory on the Measurement of Risk, *Econometrica*, v. 22, n. 1, pp 23 – 36. 1954

BERNSTEIN. Against the Gods: The Remarkable Story of Risk. John Wiley & Sons: New York, 1996

FRANK, R. H. Microeconomia e comportamento. São Paulo: McGraw-Hill, 1997

HOFMANN, R. M.; PELAEZ, V. A Racionalidade na teoria econômica: entre individualismo metodológico e estruturalismo. Anais do XXXVI Encontro Nacional de Economia. Salvador, 2008.

HEILBRONER, R. **A história do pensamento econômico**. Tradução de Therezinha M. Deutsch e Sylvio Deutsch. Consultoria de Paulo Sandroni. São Paulo: Nova Cultural, 1996.

Informações para o Público da Academia Real Sueca de Ciências referente ao Prêmio Banco da Suécia em Ciências Econômicas em Memória da Alfred Nobel 2002, disponível no site: <http://www.nobel.se/economics/laureates/2002/public.html> (Acesso em 26 de março de 2010)

KAHNEMAN, D. (2011). Thinking, fast and slow. London: Allen Lane.

KAHNEMAN, D., & TVERSKY, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*

KAHNEMAN, D., & TVERSKY, A. (1982). The psychology of preference. *Scientific American*

MUMFORD, L. The Condition of Man (Nova York: Harcourt, Brace & World, 1944)

OURIQUES, N. Economia Clássica Departamento de Ciências Econômicas/UFSC, 2014.

PICKETT, K. The spirit Level, 2009.

RESENDE, A. Os limites do possível, 2013.

Revista de Economia Política, vol. 36, nº 3 (144), pp. 622-645, julho-setembro/2016

SMITH, A. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* (Nova York: Modern Library, 1937)

SMITH, A. *Teoria dos Sentimentos Morais*. São Paulo: Martins Fontes, 1999

SUNSTEIN, C. R. (2014). Nudging: A very short guide. *Journal of Consumer Policy*, 37(4), 583-588.

THALER, R. (2015). *Misbehaving: The making of behavioral economics*. New York, NY: W. W. Norton & Company.

VARIAN, H. *Microeconomia: Princípios Básicos*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2006.

Wright, Christopher & Gilding, Paul. (2013). Imagining the climate crisis and the great disruption: An interview with Paul Gilding. *Organization*. 20. 757-766. 10.1177/1350508413489820.

YUEH, L. *The Great Economists*, 2018.