



Uma análise sobre a Economia Comportamental Analysis about behavioral economics

Fernanda Soares Dourado

Rafael Lopes dos Santos

Vinicius de Oliveira Watanabe

Resumo

O presente artigo tem por objetivo apresentar o campo de estudo da economia comportamental que remonta suas origens da psicologia econômica, uma mescla de conhecimento que une as duas disciplinas, psicologia e economia. Além disso, visando explicar e explorar a tomada de decisões do indivíduo, assim como suas previsões de escolha por meio de modelagem matemática, buscando entender as influências não racionais do mesmo.

Palavras-chaves: Psicologia Econômica, George Katona, Economia Comportamental, Modelagem Matemática, Previsões de Escolha, Tomada de Decisões.

Abstract

The present article has the objective to introduce a camp of study of behavioral economics that remont your origins of psychology economics, a mix of knowledge that unites two disciplines, psychology and economics. Other than that, aim to explain and explore the decision making of the individual, so like your previsions of choices through math modeling, searching to understand the influences not rational of the same.

Keywords: Psychology Economics, George Katona, Behavioral Economics, Math Modeling, Decision Making, Previsions of Choices.



1. Origens da Psicologia Econômica

A Psicologia Econômica teve seu início em meados de 1881, esse termo foi utilizado por um jurista francês e pensador social chamado Gabriel Tarde. Contudo, a área da psicologia econômica não avançou muito, pois logo, o pioneiro veio a falecer.

Foi no período da segunda guerra mundial que a psicologia econômica conseguiu avançar através dos estudos de um novo pesquisador, George Katona. Katona nasceu na Hungria e em meados de 1921 conseguiu alcançar o seu diploma de doutorado na área de psicologia. Logo, ele sai da Hungria e emigra para o país da Alemanha para trabalhar. Não obstante, nessa temporada a Alemanha estava passando por um período inflacionário que consequentemente ocasionara uma hiperinflação que ficou conhecida no planeta e que nunca ninguém esquecerá. Assim, George Katona se atrai pela área da economia após executar um trabalho em relação a psicologia da inflação. Todavia, dando grande relevância a economia, Katona muda-se para o nordeste da Alemanha na cidade de Berlim para se dedicar aos estudos em psicologia e economia. Após sua mudança, ele começa seus estudos nas duas áreas, originando um novo trabalho como jornalista econômico e posteriormente, emigrou-se para um novo país, os Estados Unidos.

Em 1942, George Katona publicou um livro chamado War Without Inflation nos EUA, sendo assim, ele começa a se aprofundar sobre a inflação e com seus estudos em psicologia ele busca compreender de que modo os indivíduos comportam-se diante da inflação, fazendo estudos experimentais e levantando dados para o governo. Entretanto, quando chegou o fim da segunda guerra mundial, defronte com o cenário que estava ocorrendo, vários economistas acreditavam que a economia do país iria passar por uma grande recessão e que haveria um alto índice de desemprego, já que a economia norte-americana teria que enfrentar aquele momento de pós-guerra.

Diferente dos demais economistas, George Katona se dispõe em averiguar o que a população pensava em fazer com o seu dinheiro, com a finalidade de captar informações mais precisas sobre o amanhã que haveria de vir, ele realiza e aplica um levantamento de dados com questões relacionadas as crenças, condutas e perspectivas que aquelas pessoas tinham diante do futuro, prevendo assim qual seria o comportamento das mesmas, diante



do amanhã. Após realizar sua pesquisa com a população, ele apresenta um cenário totalmente diferente do previsto pelos economistas, assim, no ambiente que previamente haveria uma recessão, potencialmente haverá um "boom econômico", portanto, as pessoas estariam propensas a comprar e a consumir mais, já que ninguém estava disposto a guardar dinheiro "debaixo do colchão" naquele devido período.

George Katona possuía uma percepção diferenciada, para ele, os consumidores nem sempre eram racionais, pois, ele acreditava que quando um consumidor toma suas decisões, há um envolvimento de tendências cognitivas e emocionais, como, sentimentos, pensamentos e comportamentos, diante de um fato econômico. Posto isto, psicólogos econômicos não acreditam que o homem seja tão racional, já que as pessoas respondem a estímulos.

Com o passar dos anos, Katona assumiu um cargo de professor de economia e psicologia, sendo assim, com os estudos já avançados e compreendendo mais sobre como os consumidores agem, deu-se então, a criação de uma nova área, a economia comportamental.

2. Psicologia Econômica e Economia Comportamental

Com o intuito de mesclar conhecimentos sobre a economia e a psicologia, foi criada a economia comportamental, área qual, foi considerada um campo de pesquisa dentro da psicologia econômica. Portanto, a distinção entre as áreas segundo o guia de economia comportamental e experimental das organizadoras Flavia Avila e Ana Maria Bianchi e que a economia comportamental e renovação para a economia, e necessariamente interdisciplinar, já que está precisa dos estudos psicológicos para existir, a psicologia econômica e um ramo natural da psicologia.

A psicologia econômica é uma disciplina que busca entender o comportamento dos indivíduos diante de sua vida econômica, além disso, e de interesse da disciplina estudar algumas áreas, como, a tomada de decisão, escolhas, dentre outros campos diversos.

A economia comportamental é uma disciplina nova que utiliza métodos matemáticos da área da economia dando uma percepção mais humanizada fenecida pela psicologia, neurociência e por algumas linhas das ciências sociais. Esta refere-se unicamente em



analisar o comportamento das pessoas, os fatores cognitivos, sociais e emocionais concedente aos fatores econômicos.

Segundo o site Economia Comportamental, os observadores do campo, partem de uma crítica a abordagem econômica tradicional, esta embasa-se na concepção do *homo economicus* que é explicado como um tomador de decisão racional, ponderado, centrado no quesito de buscar apenas o seu próprio interesse pessoal e suas habilidades são ilimitadas de processar informações. Portanto, em divergência a visão tradicional, a economia comportamental chega para quebrar a linha tradicional, já que para o campo de estudo, os indivíduos tomam suas decisões com base nos seus costumes e experiências pessoais vividos, pois, por trás de cada experiência e crença, existem fatores psicossociais por trás das escolhas de cada indivíduo, logo, o foco e compreender de que modo os agentes tomam suas decisões diante da sociedade e como as essas escolhas impactam no cenário econômico.

3. Evolução Internacional

Para entender como a Economia Comportamental evolui no âmbito brasileiro, e necessário entender primeiro como esta área se desenvolve no exterior. Para tal, utilizaremos uma análise da bibliometria, esta que é uma técnica quantitativa para avaliar o nível de produção e disseminação de uma área de conhecimento (ARAUJO, 2006). A partir do uso do site Web of Science, Paixão (2017) realiza uma identificação com o escopo de 51 anos de intervalo, de 1965 até 2016. O site é compilado pela instituição ISI e apresenta uma série de coleções armazenadas. Como Tahai e Rigsby (1998) pontuam, a publicação de uma pesquisa acadêmica e uma das maiores formas de alcance de disseminação de conhecimento científico, assim, podemos pensar que com o aumento da produção científica de uma certa área de conhecimento, uma maior disseminação está acontecendo e a há uma maior probabilidade de estudos futuros acerca daquele objeto.

Além da ferramenta Web of Science, Paixão (2017) utiliza o site Scopus para realizar essa avaliação, aquele apresentou 2.455 publicações e este 3.028. O incremento média anual do Web of Science e de 19,9% nas últimas duas décadas, o que demonstra um grande aumento de produção científica na área, e com isso, da disseminação do conhecimento. Já



o site Scopus apresentou um aumento de 21,7% ao ano, um aumento maior ainda e um fator positivo para o desenvolvimento dessa área.

O maior tipo de publicação que é realizado na área são artigos, como esses são utilizados como forma de fonte de bibliografia, há um efeito "cascata" na produção. Com uma maior quantidade de acervo para realizar pesquisas e solidificar o conhecimento, e possível que novas pesquisas consigam atingir novos estudos e escopos ainda não estudados. A evolução da área acontece com cada vez mais qualidade e rapidez.

A produção de artigos com o tema da Economia Comportamental vem crescendo em proporções diferentes, porém quase sempre positiva e com cada vez mais velocidade. A maior parte desses estudos são realizados nos Estados Unidos da América, com o Reino Unido em segundo, Alemanha em terceiro e o restante dos países logo após. É perceptível que países que estão economicamente avançados e com a "sua" teoria tradicional mais solidificada são os que mais se aventuram nesse campo ainda novo e desafiador. Este fato pode derivar de uma necessidade de preencher e resolver os problemas que não foram solucionados pelas abordagens tradicionais e de forma a alavancar ainda mais os seus resultados.

Os outros países (excluindo os 4 maiores produtores) também vem aumentando a sua produção anual de artigos, porém em uma velocidade muito menor do que os top quatro. Obviamente, a produção de artigos não é a única forma de quantificar o desenvolvimento de uma área de estudos em um país, entretanto, é um ótimo indicativo de maturidade. Alguns países ainda se preparam para dar seus primeiros passos (em nível significativo), revisões bibliográficas e replicações de estudos interacionais são um dos grandes alvos para esses casos, isto porque já possuem uma certa base teórica e apenas precisam adaptar aos seus cenários.

4. Evolução no Brasil

Agora que destrinchamos um pouco da produção interacional acerca da Economia Comportamental, podemos avançar e procurar entender como essa produção científica veio evoluindo no cenário brasileiro. Além dessa produção científica desempenhar um grande



papel no meio acadêmico, como forma de disseminação e produção, novas áreas do conhecimento podem se tornar ferramentas para as empresas e indivíduos na busca do êxito em suas empreitadas.

Cabe tentar compreender de forma quantitativa a produção no Brasil nesse primeiro momento, de forma que seja possível entender se essa produção é voltada para replicações de teorias interacionais com adaptações para o cenário brasileiro, ou se essa produção é paralela e ou independente das produções interacionais. Dessa forma, caso a segunda afirmação seja verdadeira, não é de se espantar se encontrarmos um aumento da produção brasileira ao longo das décadas, visto que a produção interacional na área veio aumentando ao longo do tempo.

De acordo com Paixão (2017) a produção brasileira acerca da economia comportamental é maior do que a dos países vizinhos, entretanto, não chega nem perto dos grandes produtores interacionais. Um dos fatores pode ser que os centros acadêmicos que lecionam e disseminam esses conhecimentos são restritos em âmbito nacional, sendo necessário que os indivíduos busquem o conhecimento de forma autônoma e sem muito auxílio exterior. Instituições, organizações e grupos são grandes pontos de suporte para essa limitação causada pela restrição.

A produção brasileira dentro do tema ocorreu de forma dispersa e inconstante, isto pode ser derivado de vários fatores. O primeiro é que a área é nova, tanto no exterior quanto no Brasil, a falta de fontes bibliográficas em língua nativa pode dificultar que alguns indivíduos conheçam e desenvolvam os conhecimentos da área que são necessários para seu avanço. Enquanto a produção está relacionada com um avanço além do que é conhecido, fazer pesquisas e preencher lacunas que ainda não estão respondidas, e de se esperar que boa parte dos cientistas econômicos brasileiros ainda estão na fase de aprendizado e estão adquirindo o conhecimento sobre o tema. É difícil acreditar que os indivíduos que ainda não dominam o tema seriam capazes de produzir artigos, ainda mais para um público pequeno.

Assim, é notável a necessidade da expansão do conhecimento acerca da economia comportamental para aumentar a sua produção. Afinal, o desenvolvimento da área será consequência de estudos individuais, da qualidade da educação relacionada ao tema. Enquanto o seu conhecimento for restrito para a maior parte dos pesquisadores do campo



da Economia e afins, a sua procura será baixa e, portanto, teremos poucas pessoas especializadas capazes de produzir papers na área.

Dentre outros métodos existentes para avaliar o desenvolvimento científico de um tema, o escolhido pode não ser o melhor, porém possibilita uma boa noção sobre o cenário atual. Com certeza, novas produções irão surgir no futuro possibilitando o crescimento da área, entretanto, a velocidade que esse crescimento possui deve ser avaliado de forma a possibilitar melhorias tanto no ritmo quanto na qualidade. Atualmente, boa parte dessa área está sendo aproveitada pelas empresas e corporações privadas a fim de alcançar resultados mais eficientes. Uma grande oportunidade de desenvolvimento científico e para o país se encontra no campo da Economia Comportamental.

De acordo com Carol Francischini no Guia de Economia Comportamental e Experimental (2015), as teses de doutorado produzidas relacionadas ao tema vem aumentando, o que demonstra um bom indicativo que no futuro teremos um desenvolvimento da área. Isto se deve ao fato de que boa parte dos profissionais que atingem o nível de doutorado costumam seguir a carreira letiva e ou de produção científica, e por serem especializados podem disseminar e desenvolver o tema.

Um ponto importante a ser citado e que um dos grandes propulsores da economia comportamental e sua subárea: Finanças Comportamentais. Com um uso prático muito perceptível a primeira mão, grandes empresas e até mesmo pequenos players procuram esse arcabouço técnico para poder basear suas tomadas de decisões e aprimorar seus resultados. O que deve acontecer e que boa parte das próximas pesquisas no país sejam feitas buscando desenvolver esse subcampo específico, ou ao menos adaptando as teorias interacionais desse tema para o cenário brasileiro.

Como as Universidades Públicas Brasileiras costumam ser mais rígidas e inelásticas em suas ofertas de disciplina, e provável que a Economia Comportamental se tome um assunto cada vez mais estudado nos níveis de graduação, entretanto, deve acontecer de forma devagar pela natureza dessas Universidades. Entretanto, é essencial que tais instituições implementem esses estudos em suas grades curriculares para que aqueles que almejam desenvolver se aprofundar na área tenham mais tempo para se especializar. Como



essa área e multidisciplinar e necessário um trabalho em conjunto de profissionais heterogêneos para fazer com que a produção cresça de forma sustentável.

5. Objeto de estudo da economia comportamental

A economia comportamental vem crescendo a cada ano que passa, com objetos de estudos cada vez mais definidos e aplicados, essa área da economia e de extremo interesse para os pesquisadores, esse e um ponto bastante interessante uma vez que a economia comportamental está muito ligada a conceitos microeconômicos, e com isso visa responder determinados e/ou completar determinados conceitos econômicos.

Um objeto de estudo interessante dentro dessa área e a psicologia do consumidor, sabemos que o indivíduo possui dois sistemas, o sistema 1 e o sistema 2. O sistema 1 e responsável por analisar situações de fácil interpretação fazendo com que o sistema 2 fique inativo nessas situações, enquanto o sistema 2 e responsável por examinar situações que demandam um pensamento mais analítico e é usado apenas quando o sistema 1 necessita dessa ajuda.

Deste modo, entramos na economia comportamental dada uma definição encontrada dizendo que "O campo da economia comportamental e devotado ao estudo de como os consumidores realmente fazem suas escolhas."¹ Ou seja, estamos interessado em saber como o indivíduo toma as suas decisões, geralmente a capacidade de tomada de decisões de um indivíduo está ligada à sua racionalidade, esta por sua vez, está associada a limitação pessoal deste indivíduo que geralmente e dada por três dimensões: informação disponível, limitação cognitiva da mente individual e tempo disponível para a tomada de decisão (Duarte, 2017).

Sendo assim, temos que dado esses três fatores, muita das vezes o consumidor irá fazer escolhas que não condiz com os modelos, quanto a isso creio que a questão emocional do processo de decisão também influencia, o que torna bastante interessante o desejo de

¹ VARIAN, H. R. **Microeconomia: uma abordagem moderna**. 7. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, p 586. 2006



estudar essa área, uma vez que podemos caracterizar o indivíduo como não racional em suas escolhas, uma vez que suas escolhas envolvem incertezas.

E este fato faz com que as emoções do indivíduo sejam cada vez mais incluídas em pesquisas de economia comportamental, podemos ver a forma como cada indivíduo reage a uma notícia, como queda de uma ação listada na bolsa de valores, e com isso nos perguntamos: como esse indivíduo irá agir? Qual a tomada de decisão que ele irá ter? Muitas das vezes indivíduos com pouca informação tendem a vender uma vez que ele está vendo seu investimento desvalorizar cada vez mais, a emoção toma conta do racional deste indivíduo.

Outro ponto que podemos ver como objeto de pesquisa dentro da economia comportamental são as previsões de escolha, as previsões de escolhas³ são baseadas em pesquisas empíricas e adaptadas para modelos matemáticos a fim de chegar cada vez mais perto da escolha do consumidor, dado isso modelamos os dados que possuímos e tentamos com eles chegar a uma escolha ótima para esse indivíduo.

E é isso que vai diferindo a ideia da economia comportamental da economia neoclássica, fazendo com que haja uma certa discordância entre as duas na hora de avaliar a escolha racional desse indivíduo.

Com todo o aparato de ideias, podemos perceber que o real objetivo da economia comportamental é conciliar e buscar entender toda a ideia por trás das escolhas desse indivíduo, com isso e de extrema importância entender a tomada de decisão do indivíduo e buscar responder essas perguntas, além disso com estudos empíricos.

Portanto, busca-se de forma mais matemática modelar o comportamento desse consumidor por meio de previsões de escolha, fazendo isso teremos um entendimento melhor das influências não racionais desse indivíduo. Por fim, o que podemos notar e a ligação dos objetos de estudo da economia comportamental, embora seja relativamente uma área nova, está se tomando cada vez mais importante buscar todo esse entendimento sobre o indivíduo.

6. Conclusão



Portanto, podemos concluir que a economia comportamental é um campo de estudo extremamente relevante para a economia, a busca por respostas e um entendimento maior do comportamento do consumidor. Além disso, o avanço no campo é demonstrado pelo crescente número de publicações em nível nacional e internacional, além de premiações bastante significativas, como, prêmio Nobel para economistas que buscam um entendimento maior dessa área. Com isso presume-se que, com o avanço das técnicas e objetivos de estudos, tome a área cada vez mais pertinente e explorada.

7. Referências Bibliográficas

- BARROS, Pedro Henrique Batista de. **Os Índices de Confiança do Consumidor Como Instrumento de Previsão do Comportamento Futuro do Consumo**. UFP. 2016. Disponível em: <<https://acervodigital.ufpr.br/bitstream/handle/1884/46859/PEDRO%20HENRJ%20QUE%20BATISTA%20DE%20BARROS.pdf?sequence=1>>. Acesso em 12 jan. 2022.
- BIANCHI, Ana Maria et al. **Economia comportamental**. Disponível em: <<http://www.economiacomportamental.org/o-que-e/>>. Acesso em 13 jan. 2022.
- VARIAN, H. R. **Microeconomia: uma abordagem moderna**. 7. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, p 586. 2006.
- AVILA, Flavia et al. **Guia de Economia Comportamental e Experimental**. 1. ed. São Paulo: EconomiaComportamental.org. 2016
- DUARTE, Viviane de Oliveira. **Economia comportamental e os fatores que levam indivíduos ao erro na tomada de decisões: uma análise exploratória da literatura**. UFRS. 2016. Disponível em: <<https://www.lume.ufrgs.br/bitstream/handle/10183/168811/001046742.pdf?sequence=1&isAllowed=y>>. Acesso em 14 jan. 2022.
- PAIXAO, Thaina Targino Araujo da. **Economia comportamental x economia tradicional: análise bibliométrica**. 2017. 68 f., il. Trabalho de Conclusão de Curso (Bacharelado em Ciências Econômicas)-Universidade de Brasília, Brasília, 2017.



AVILA, F.; BIANCHI, A. **Guia de Economia Comportamental e Experimental.**

Tradução de Laura Teixeira Motta. 1ª ed. São Paulo: EconomiaComportamental.org, 2015.

CARVALHO, A. A.; FONTES, M. F.; ARAUJO, E. A. T. Análise de Conteúdo e Bibliométrica dos Artigos Publicados na Revista Oikos nos Últimos 10 Anos. Oikos: **Revista Brasileira de Economia Domestica**, v. 23, n. 2, p. 3-29, 2012.

TAHAI, A.; RIGBSY, J. Information processing using citation to investigate journal influence in accounting. **Information Processing & Management**. v. 34, n. 2, p. 341-359, 19.