



RECALCULANDO A ROÇA NA (DES)FRAGMENTAÇÃO GLOBAL PRODUTIVA

26 a 29 de novembro de 2025

A Economia Comportamental e a influência das heurísticas e dos vieses cognitivos diante das reconfigurações territoriais

*Behavioral Economics and the Influence of Heuristics and Cognitive Biases in the Face of
Territorial Reconfigurations*

Thiago Teles Queiroz dos Santos

Economista pela Universidade Salvador (UNIFACS), Brasil.

E-mail: thiago171000@hotmail.com

Fábio da Silva Santos

Pós-Doutorado em Direitos Fundamentais (UNICURITIBA). Mestre e Doutor em
Desenvolvimento Regional e Urbano (UNIFACS) e Doutor em Direito (UFBA),
Brasil. Professor Pesquisador e Extensionista UNIFACS. Advogado e Psicólogo

(BA).

[E-mail: fabiosantosdireito@gmail.com](mailto:fabiosantosdireito@gmail.com)

1 INTRODUÇÃO

A economia, enquanto ciência social, está direcionada a compreensão das decisões feitas por indivíduos, seja na individualidade e/ou em conjunto, como por exemplo, inserido em uma empresa, em relação à destinação de recursos escassos para as duas necessidades. Normalmente separada por duas grades áreas, esse estudo social aborda a microeconomia, que trata dos resultados comportamentais de maneira individual e a macroeconomia, que aborda de forma mais ampla, pesquisando o conjunto dos múltiplos conjuntos comportamentais. (Franceschini, Ferreira, 2012).

Ademais, o interesse da microeconomia visa o entendimento de como as pessoas e as empresas alocam esses recursos de maneira eficiente para maximizar seus próprios interesses. Um dos principais conceitos da microeconomia inclui a teoria da demanda e da oferta, lei criada por Adam Smith, que busca explicar a variação nos preços dos produtos e serviços em um determinado mercado. Da mesma forma que esse estudo busca entender como os preços são definidos, é analisado também as questões de concorrência, monopólio, oligopólio e concorrência perfeita, considerando que as diferentes estruturas de mercado estão diretamente ligadas aos preços e alocação de recursos. (Franceschini, Ferreira, 2012).

Por outro lado, a macroeconomia amplia o entendimento da economia como um todo, abordando questões que afetam a economia em grande escala. O principal foco desse estudo é analisar os aspectos econômicos agregados, como por exemplo, o Produto Interno Bruto (PIB) que representa o cálculo dos resultados da economia que afetam seu crescimento, usando os gastos do governo, investimentos, consumo e exportações líquidas, e com isso apresenta de forma detalhada os efeitos sobre a economia (Mustto, 2023).

A escassez é um dos conceitos principais da economia, pois se trata da realidade que os recursos disponíveis, como tempo, dinheiro, mão de obra, matérias-primas, são limitados, e em contra partida, a necessidade e desejos das pessoas são ilimitados e de certa forma infinitos, ou seja, isso significa que as pessoas precisam fazer escolhas sobre como alocar os recursos que são limitados, e a economia, como estudo social, busca entender de que forma essas escolhas são realizadas e de que forma estão diretamente ligadas ao bem-estar econômico de cada indivíduo. É uma das melhores definições para este entendimento, é a elaborada por Lionel Robbins em “Um Ensaio Sobre a



RECALCULANDO A ROÇA NA (DES)FRAGMENTAÇÃO GLOBAL PRODUTIVA

26 a 29 de novembro de 2025

Natureza e a Importância da Ciência Econômica”: “A Economia é a ciência que estuda o comportamento humano como uma relação entre fins e meios escassos que têm usos alternativos.” (Robbins, 2012).

Para esse conceito, é chamado de bem econômico o produto ou serviço que é escasso em relação à demanda, possui um valor econômico e é desejado pelas pessoas. Pode-se dizer que bem econômico é um termo formal, e a necessidade do indivíduo vai responder se é ou não um bem econômico, ou seja, se algo pode ser considerado escasso, ele será um bem econômico (Robbins, 2012).

O campo de estudo da economia é dinâmico e versátil, ampliando seus conceitos em várias áreas que procuram respostas para as decisões que a sociedade realiza diante de recursos escassos. Entretanto, mesmo com anos de estudo, a economia vem desbravando diferentes nichos de estudo, a procura de explicar os problemas que as pessoas enfrentam com a tomada de decisões econômicas. A partir daí, surge a Economia Comportamental, que traz respostas às diversas decisões que são tomadas, mediante os fatores emocionais, sociais e cognitivos. Esse estudo partiu de um dos principais pioneiros da área Hebert Simon nas décadas de 1950 e 1960, mas começou a ter destaque nos anos de 1970 e 1980 através dos pesquisadores Daniel Kahneman e Amos Tversky. Contemplado com o Prêmio Nobel de Economia, em 2002, Kahneman se contrapôs a suposição da racionalidade perfeita e propôs a existência de vieses cognitivos na economia, os quais estruturam as decisões que são tomadas, ou seja, mostrando que os fatores emocionais também podem influenciar em determinada situação. Desta forma, quando se trata de questões financeiras o emocional se torna uma foto muito importante, portanto é necessário repensar quando se trata de tomar decisões baseadas em intuição (Kahneman, Tversky, 1974).

Assim, propõe-se, neste trabalho, como objetivo geral, verificar como as heurísticas e os vieses cognitivos da Economia Comportamental podem influenciar as tomadas de decisões financeiras, diante de novas configurações territoriais. O que se coaduna com o Problema central da pesquisa: Quais os elementos que caracterizam a influência das heurísticas e vieses cognitivos na tomada de decisões financeiras, no contexto da Economia Comportamental?

Desta forma, o presente artigo visa analisar como as heurísticas e os vieses cognitivos estão ligadas diretamente com a Economia Comportamental que nos mostra como lidar com as decisões que nos deparamos no dia a dia. Para tanto, como objetivos específicos, busca-se: a) identificar como as heurísticas e vieses econômicos, sob a Economia Comportamental, influenciaram a percepção das pessoas; b) mapear os efeitos dos comportamentos, sob a ótica da Teoria do Prospecto; c) compreender a importância do Marketing e da Psicologia na Economia Comportamental.

O procedimento metodológico adotado foi o de análise documental descritiva, que se caracteriza pela busca de informações em documentos como: relatórios, reportagens de jornais, revistas, cartas, filmes, gravações, livros entre outras matérias de divulgação. Ademais, uma revisão bibliográfica, analisando os conceitos, teorias e evidências apresentadas no livro, “Rápido e Devagar”, e artigos relacionados ao mundo comportamental, sobre questões humanas, cognitivas e pesquisas do campo da economia.

2 DESENVOLVIMENTO

Como mencionado, sobre a maneira como a Economia Comportamental revolucionou o pensamento tradicional sobre a racionalidade, Daniel e Amos utilizaram os conceitos das heurísticas e vieses para explicar e exemplificar melhor as decisões e assim desafiando o pensamento econômico



RECALCULANDO A ROÇA NA (DES)FRAGMENTAÇÃO GLOBAL PRODUTIVA

26 a 29 de novembro de 2025

tradicional. As heurísticas são os chamados atalhos mentais que os indivíduos acabam usando para simplificar as decisões muitas vezes quando se encontram em uma situação de conflito consigo, como por exemplo, a heurística de disponibilidade que nos leva definir a probabilidade de algo acontecer se baseando em eventos que possivelmente já vivenciados algo semelhante. Assim como, existem os vieses cognitivos, que nada mais é do que um desvio da racionalidade e da lógica, devido a pré-julgamentos devido a nossa alta confiança, por exemplo (Kahneman, Tversky, 1974).

A partir desses estudos, a Teoria do Prospecto¹ desenvolvida por Daniel Kahneman e Amos Tversky oferece uma visão baseada em como as pessoas avaliam suas decisões sob a condição de incerteza, comprovando que as pessoas tomam diferentes decisões com base na existência de resultados financeiros passados. Essa Teoria tem como foco principal explicar o porquê das pessoas optam por menos riscos, mesmo sabendo que quanto maior o risco, maior será o retorno esperado. No contexto econômico, esse pensamento destaca a importância de considerar as questões emocionais e subjetivas diante das situações financeiras, e isso está desde as questões mais simples, quanto aos investimentos, que podem ser assuntos mais complexos. (Kahneman, Tversky, 1979).

Assim como a psicologia exerce um papel de extrema importância sob o estudo da economia, o marketing também utiliza das suas estratégias para moldar as decisões financeiras das pessoas. Essa relação foi comprovada a partir do momento em que as publicidades e propagandas estavam influenciando a vida das pessoas. Como por exemplo, o marketing aplica os princípios de “*nudge*” (“empurrão”), que se trata de um termo da Economia Comportamental, e é utilizado para criar cenários propícios que incentivem as pessoas para realizarem suas escolhas, como comprar um produto devido à insistência de propagandas relacionadas ao assunto. Assim como, em uma das primeiras vezes que o termo “*nudge*” foi dito no livro, no ano de 2009, por Richard Thaler e Cass Sustein, em “*Nudge: o empurrão para escolha certa*”, que algumas vezes os vieses cognitivos sofrem alguns incentivos e consequentemente as pessoas acabam seguindo um rumo diferente que em condições normais possivelmente não tomaria determinada decisão (Sustein, Thaler, 2008).

Em decorrência da introdução exposta, este artigo foi elaborado com base em pesquisas que puderam explorar de forma ampla a interação entre os aspectos dos comportamentos mentais e as decisões financeiras, enriquecendo a discussão e aprofundando o conhecimento nessa área.

Trata-se de uma análise documental descritiva, que se caracteriza pela busca de informações em documentos com abordagem qualitativa, na qual foram recolhidos dados em diversos tipos de documentos, reunindo informações nos idiomas português e inglês de estudos e buscando a compreensão e explicação dos fenômenos comportamentais, vieses cognitivos, no contexto financeiro, sob a Teoria da Perspectiva. Além disso, uma revisão bibliográfica, analisando os conceitos, teorias e evidências apresentadas no livro, “*Rápido e Devagar*”, e artigos relacionados ao mundo comportamental, sobre questões humanas, cognitivas e pesquisas do campo da economia.

Essa pesquisa pode ajudar a melhorar a formulação de políticas públicas e estratégias de marketing mais eficazes que levem em consideração a forma como as pessoas realmente tomam decisões, assim como também pode colaborar às pessoas a evitarem erros comuns de gestão financeira, como a falta de planejamento financeiro e a tomada de decisões impulsivas.

No cenário brasileiro, ainda existem poucos estudos dedicados à Economia Comportamental,

¹ A Teoria do Prospecto consiste na identificação de um modelo sistemático no qual a estruturação de um problema faz com que o comportamento dos agentes racionais se desvie da teoria do valor esperado e da utilidade esperada. Kahneman e Tversky comprovam que a dor causada por uma perda supera o prazer oferecido por um ganho (Kahneman, Tversky, 1979)



RECALCULANDO A ROÇA NA (DES)FRAGMENTAÇÃO GLOBAL PRODUTIVA

26 a 29 de novembro de 2025

principalmente no contexto das finanças. Essa escassez de pesquisa representa uma oportunidade para explorar e contribuir para o desenvolvimento desse campo no Brasil e poder disseminar os conhecimentos dessa área, principalmente pelo fato de que ser um assunto abordado á décadas, ainda é considerado um tema recente.

Ademais, se tratando desse assunto no mercado de trabalho, algumas instituições financeiras fizeram análises e constataram que se aprofundar nesse tema nos permite visualizar a maneira pela qual os clientes podem ter seus hábitos de consumo e comportamentos diários guiados por vieses comportamentais e assim ter conclusões de como tais vieses influenciam na tomada de decisão. (Duarte, 2007).

Portanto, a Economia Comportamental é importante porque ajuda a entender como as pessoas realmente tomam decisões financeiras, em vez de como elas “deveriam” tomar se baseando em métodos tradicionais, que muitas vezes são respondidos até mesmo pela emoção. Por isso está cada vez mais importante a necessidade desse assunto ser estudado com uma maior frequência, analisando estudos já realizados, para que possamos obter outras perspectivas mais atuais.

3 CONSIDERAÇÕES FINAIS

No decorrer desta pesquisa, foi possível constatar que as decisões individuais são profundamente influenciadas por uma interação complexa de fatores emocionais, sociais e cognitivos. A presença de vidas cognitivas na tomada de decisões, em contraposição à noção de racionalidade perfeita na economia, emergiu como um tema central, considerando os pensamentos de Daniel Kahneman e Amos Tversky, especialistas na área, como base a Teoria do Prospecto e utilizou essas visões para comprovar que não apenas revelam a imperfeição da racionalidade, mas também sublinham o papel crucial dos elementos emocionais. A compreensão dessa dinâmica vai além do racional, enfatizando a importância de considerar essa multiplicidade de influências ao analisar e entender escolhas individuais e coletivas. Diante disso, é crucial considerar as limitações específicas à pesquisa e sugestões possíveis para futuros estudos, contribuindo para a expansão do conhecimento nesse campo complexo e em constante evolução.

A Economia Comportamental surge com o intuito de unir as descobertas da psicologia com a economia para criar modelos que descrevem de maneira mais realista as escolhas dos indivíduos. Essa disciplina foi gestada na área econômica, o que determinou muitas de suas características e fronteiras de estudo. Portanto, através dos estudos, conclui-se que os indivíduos nem sempre, na prática, tomam decisões racionais, estáveis e previsíveis, apesar do pensamento tradicional sobre a racionalidade das escolhas se assegurar nesse conceito. (Kahneman, Tversky, 1974).

As decisões individuais são estruturadas por uma interação complexa de fatores emocionais, sociais e cognitivos. Contrariando a suposição de uma racionalidade perfeita na economia, confirmando-se a presença de visões cognitivas que desempenham um papel significativo na estruturação das decisões tomadas. Estas visões não apenas destacam a imperfeição da racionalidade, mas também evidenciam a influência dos elementos emocionais, justificando que as emoções desempenham um papel essencial em determinadas situações específicas. Portanto, a compreensão da tomada de decisões supera a mera lógica racional, incorporando uma gama de influências emocionais. Isso destaca a complexidade do comportamento humano e enfatiza a importância de considerar esses diversos fatores ao analisar e entender as escolhas individuais e coletivas (Kahneman, Tversky, 1974).

Sendo assim, ratifica-se que este estudo contribui para o campo ao identificar limitações,



RECALCULANDO A ROÇA NA (DES)FRAGMENTAÇÃO GLOBAL PRODUTIVA

26 a 29 de novembro de 2025

científico para futuras pesquisas e reforçar a compreensão da complexidade específica ao comportamento humano nas decisões econômicas e aprofundar os conhecimentos e descobertas dessa extensa área, notadamente, das novas configurações territoriais do mundo contemporâneo.

REFERÊNCIAS

- ARIELY, Dan. *Positivamente irracional*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2010. p. 5.
- ARIELY, DAN. Previsivelmente irracional: como as situações do dia a dia influenciam nas nossas decisões / Dan Ariely; tradução Jussara Simões. - Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.
- ATKINSON, G., & Oleson Jr, T. (1998). Commons and Keynes: their assault on *laissez faire*. *Journal of economic issues*, 32(4), 1019-1030.
- ÁVILA, F., & Bianchi, A. M. (Eds.). (2015). *Guia de economia comportamental e experimental*. EconomiaComportamental.org.
- BAERT, P. (1997). Algumas limitações das explicações da escolha racional na Ciência Política e na Sociologia. *Revista Brasileira de Ciências Sociais*, 12, 63-74.
- BARON, Jonathan. Biases in the quantitative measurement of values for public decisions. *Psychological Bulletin*, Filadélfia, n. 122, p. 72-88, 1997.
- BERNSTEIN, P. L., & Bernstein, P. L. (1996). *Against the gods: The remarkable story of risk* (p. 400). New York: Wiley.
- CARRERA-FERNANDEZ, José. Curso básico de microeconomia. 2009.
- CECHINEL, A., Fontana, S. A. P., Della, K. G. P., Pereira, A. S., & do Prado, S. S. (2016). Estudo/análise documental: uma revisão teórica e metodológica. *Criar Educação*, 5(1).
- CIALDINI, R.B. As armas da persuasão. Rio de Janeiro: Sextante, 2012. compramos. Rio de Janeiro: A casa do livro editora Ltda, 2017.
- CONFORTO, E. C., Amaral, D. C., & Silva, S. D. (2011). Roteiro para revisão bibliográfica sistemática: aplicação no desenvolvimento de produtos e gerenciamento de projetos. *Trabalho apresentado*, 8.
- DE SOUZA RAMOS, S. A., & do Carmo, G. R. PSICOLOGIA POSITIVA: evidência aplicada a Economia do Comportamento.
- DOS SANTOS, AC (2009). *A epistemologia social da economia experimental*. Routledge.
- DUARTE, Viviane de Oliveira. Economia comportamental e os fatores que levam indivíduos ao erro na tomada de decisões: uma análise exploratória da literatura. 2017. 55 f. Monografia (Graduação em Ciências Econômicas) – Departamento de Economia e Relações Internacionais, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre. 2017
- FEIJÓ, R. L. C. História do pensamento econômico. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2007.
- FIORI, S. C de. (2005). *Economia comportamental e racionalidade na tomada de decisão* (Doctoral dissertation, [sn]).
- FRANCESCHINI, A. C. T., & Ferreira, D. C. S. (2012). Economia comportamental: Uma introdução para analistas do comportamento. *Revista Interamericana de Psicología/Interamerican Journal of Psychology*, 46(2), 317-325.
- HEAP, Shaun H. et al. The theory of choice: a critical guide. Oxford: Blackwell, 1992.
- IZEPÃO, R. L., Brito, E. C., & Bergoce, J. (2020). O indivíduo na economia neoclássica, comportamental e institucional: da passividade à ação. *Leituras de Economia Política*, 31, 55-74.
- KAHNEMAN D., Tversky A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk *Econometrica*, 47, 263–291.
- KARSAKLIAN, E. (2012). Using brands to overcome culture shock. In *Australia and New Zealand Association of Management, Anzam Conference*.



RECALCULANDO A ROÇA NA (DES)FRAGMENTAÇÃO GLOBAL PRODUTIVA

26 a 29 de novembro de 2025

- LINDSTROM, M. (2017). *A lógica do consumo*. HarperCollins Brasil.
- MURAMATSU, R. (2009). A morte e ressurreição da 'economia com psicologia': considerações do ponto de vista metodológico. *Revista Brasileira de Economia Política*, 29, 62-81.
- MURAMATSU, R., & Fonseca, P. (2008). Economia e psicologia na explicação da escolha intertemporal. *Revista de Economia Mackenzie*, 6(6).
- MUSTTO, N. V. (2023). Economia comportamental e sua influência na decisão do investidor.
- PEREIRA, Carlos de Brito. As faces de Jano: sobre a possibilidade de mensuração do efeito Veblen. Dissertação de mestrado apresentada a Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo, 2000.
- PRADO, E. F. (2001). A ortodoxia neoclássica. *Estudos Avançados*, 15, 9-20.
- RIBEIRO, M. C. P., & Domingues, V. H. (2018). Economia comportamental e direito: a racionalidade em mudança. *Revista Brasileira de Políticas Públicas*, 8(2), 456-471.
- ROBBINS, Lionel. Um ensaio sobre a natureza e a importância da ciência econômica. São Paulo: Saraiva, 2012.
- SANTOS, E. O. Economia comportamental e a decisão do consumidor: a contribuição da(s) racionalidade(s). Trabalho de conclusão de curso. Universidade Federal da Bahia, Salvador, 2015.
- SHAFIR, E. (2012). *Os fundamentos comportamentais das políticas públicas*. Imprensa da Universidade de Princeton.
- SMITH, A. A riqueza das nações: investigação sobre a natureza e suas causas. São Paulo: Abril Cultural, 1983. v. 1 e 2. (Os Economistas).
- THALER, R. H; SUNSTEIN, R. S. *Nudge: Improving decisions about health, wealth, and happiness*. Yale University Press, New Haven, CT, 2008.
- TROSTER, Roberto Luís; MOCHON MORCILLO, Francisco. Introdução à economia. 2. ed. São Paulo: Makron Books, 1994, 391p.
- TVERSKY, A. e Kahneman, D. (1974). Julgamento sob incerteza: heurísticas e preconceitos: Os preconceitos nos julgamentos revelam algumas heurísticas de pensamento sob incerteza. *ciência*, 185 (4157), 1124-1131.
- WARD, H. Rational choice. In: MARSH, D.; STORKER, G. *Theory and methods in political science*. 2. ed. Basingstoke et al.: Palgrave Macmillan, 2002. p. 65-89.
- WILLIAMSON, O. E. *The economic institutions of capitalism*. New York: Free Press, 1985