



Os reflexos da economia comportamental no superávit econômico

The effects of behavioral economics on the economic surplus

ALEXANDRE MISERANI DE FREITAS

Professor e coordenador dos cursos de gestão da Faculdade Arnaldo. Mestre em Engenharia de Produção.
Alexandre.freitas@profarnaldo.com.br

RACHEL F. SETTE BICALHO

Professora dos cursos de gestão e Psicologia da Faculdade Arnaldo. Mestra em Administração.
Rachel.bicalho@profarnaldo.com.br

RESUMO

A Economia Comportamental é um novo campo de estudo da Economia que busca fazer uma ponte entre conceitos econômicos e o comportamento do ser humano, numa visão psicológica, buscando desafiar o conceito tradicional da economia, uma vez que as pessoas nem sempre tomam decisões racionais e que suas escolhas são influenciadas por uma série de fatores, incluindo emoções, cognição e contexto social. Por meio de dados empíricos e experimentais, a economia comportamental apresenta cientificamente como o comportamento humano afeta diretamente o superávit econômico. Para a Economia Tradicional o comportamento humano apresenta uma maximização racional, ao passo que, nos estudos da Economia Comportamental verifica-se um viés psicológico nesse comportamento e seus reflexos nos resultados econômicos. Com esse estudo, ora apresentado, há de se evidenciar estratégias de intervenção baseadas em Economia Comportamental tais como os nudges, que têm demonstrado ser eficazes em influenciar o comportamento dos indivíduos e podem ser utilizadas para ajudar a corrigir algumas dessas distorções do mercado. A Economia Comportamental ainda cede um importante espaço para mais estudos, considerando a complexidade e profundidade de sua análise. Observa-se ainda que a interação entre os diversos vieses comportamentais levará a mais pesquisas a fim de observar como afetam as decisões econômicas e ao próprio superávit econômico.

Palavras-chave: Economia Comportamental; Superávit; Nudge; Psicologia.



UNIDADE FUNCIONÁRIOS:

📍 Praça João Pessoa, 200 | Funcionários
Belo Horizonte | MG | 30140-020
☎️ 31 3524.5000

UNIDADE ANCHIETA:

📍 Rua Vitório Marçola, 360 | Anchieta
Belo Horizonte | MG | 30310-360
☎️ 31 3524.5204

UNIDADE PILAR:

📍 Rua Professor Otílio Macedo, 12 | Olhos D'Água
Belo Horizonte | MG | 30390-200
☎️ 31 4009.0994

ABSTRACT

Behavioral Economics is a new field of economics study that seeks to make a point between economic concepts and human behavior, in a psychological view, seeking to challenge the traditional concept of economics, since people do not always make rational decisions and that their choices are influenced by a range of factors, including emotions, cognitions and social context. Through empirical and experimental data, it scientifically presents how human behavior directly affects the economic surplus itself. For Traditional Economics, human behavior presents a rational maximization, which we see, in studies of Behavioral Economics, a psychological bias in this behavior and its reflections on economic results. With this study, presented here, we see that intervention strategies based on Behavioral Economics, such as nudges, have been shown to be effective in influencing the behavior of individuals and can be used to help correct some of these market distortions. Behavioral Economics still provides an important space for further studies, considering the complexity and depth of its analysis. We will also see that the interaction between the various behavioral biases will lead to more research in order to observe how they affect economic decisions and the economic surplus itself.

Keywords: Behavioral Economics; Surplus; Nudge; Psychology.

1 INTRODUÇÃO

A economia tradicional, também conhecida como economia neoclássica, tem como base o pressuposto de que os indivíduos são racionais e buscam maximizar sua utilidade ou lucro por meio de suas decisões econômicas. Nessa visão, as pessoas são vistas como "*homo economicus*", ou seja, seres humanos que tomam decisões de forma totalmente racional, levando em consideração todas as informações disponíveis e agindo de acordo com seus próprios interesses. A economia é considerada, ainda, como um conjunto de atividades desenvolvidas pelos homens visando a produção, distribuição e o consumo de bens e serviços necessários à sobrevivência e à qualidade de vida. Partindo do conceito da economia, vemos que, em sua essência, a economia trata principalmente das escolhas feitas pelas pessoas todos os dias. A ciência econômica é uma ciência social, porque observa o comportamento humano.

Por outro lado, a Economia Comportamental é um campo de estudo que busca entender como as pessoas tomam decisões econômicas e como o comportamento humano pode afetar o desempenho da economia como um todo, desafiando a visão tradicional ao considerar que as pessoas nem sempre tomam decisões racionais e que suas escolhas são influenciadas por uma série de fatores, incluindo emoções, cognições e contexto social. A Economia Comportamental também reconhece que as pessoas têm limitações cognitivas e informações

imperfeitas, o que pode afetar suas decisões econômicas.

Uma diferença importante entre a economia tradicional e a Economia Comportamental é que esta última utiliza mais dados empíricos e experimentais para analisar o comportamento humano, enquanto a economia tradicional se baseia principalmente em modelos teóricos.

A economia tradicional se concentra em analisar o comportamento humano em termos de maximização racional, já a Economia Comportamental amplia essa análise, levando em consideração fatores psicológicos e sociais que afetam as decisões econômicas dos indivíduos.

Os economistas comportamentais buscam compreender e modelar as decisões individuais e dos mercados a partir dessa visão alternativa a respeito das pessoas. Influências psicológicas, emocionais, conscientes e inconscientes que afetam o ser humano em suas escolhas, são incorporadas aos modelos.

A Economia Comportamental é uma área relativamente nova que vem ganhando cada vez mais destaque no mundo acadêmico e empresarial. Estudar sua relação com o superávit econômico pode contribuir para o desenvolvimento de novas teorias e práticas que ajudem a melhorar o desempenho da economia e o bem-estar financeiro das pessoas

O presente estudo se justifica pela necessidade de compreender como as pessoas tomam decisões financeiras e como consequência identificar as barreiras que impedem a prática de investimento e desenvolver estratégias para superá-las e considerando o atual cenário de um mundo onde o endividamento das famílias e dos governos tem aumentado significativamente, tornando a capacidade de poupança e investimento cada vez mais essencial para a estabilidade financeira. Ao levar em consideração as tendências comportamentais das pessoas, os formuladores de políticas podem desenvolver medidas que incentivem a poupança e o investimento, promovendo o crescimento econômico e a estabilidade financeira.

Ademais, compreender como os comportamentos financeiros individuais afetam a economia como um todo é crucial para a formulação de políticas econômicas eficazes.

Nesse contexto, é mister identificar como as pessoas lidam com o dinheiro e como isso pode impactar sua capacidade de poupar e investir. O superávit econômico é um conceito fundamental para a saúde financeira de indivíduos,

empresas e países. Ele ocorre quando os ganhos superam os gastos, permitindo a acumulação de recursos para investimentos futuros.

Isto posto, o presente trabalho tem como objetivo geral analisar a relação entre a Economia Comportamental e o superávit econômico, investigando como os comportamentos financeiros das pessoas afetam sua capacidade de gerar e manter um superávit econômico, bem como as possíveis implicações desse fenômeno para a economia como um todo.

Assim, optou-se por percorrer os seguintes objetivos específicos: 1. Conceituar e contextualizar a Economia; 2. Relacionar a Economia ao comportamento; 3. Analisar a relação da Economia Comportamental e seus impactos e reflexos no superávit econômico. Resta acrescentar preliminarmente, que este trabalho se caracteriza como pesquisa bibliográfica, qualitativa e descritiva, com abordagem indutiva, pois busca a ampliação dos saberes acerca do tema proposto. Segundo Marconi e Lakatos (2003, p. 92), a abordagem indutiva “tem o desígnio de ampliar o alcance dos conhecimentos”. A pesquisa bibliográfica é um recurso utilizado pela ciência na investigação da realidade composta por um conjunto de atividades sistemáticas e racionais, através das quais os problemas científicos serão formulados e as hipóteses serão examinadas. Foram analisados artigos científicos e livros sobre o tema proposto, sem delimitação de datas, entendendo, contudo, a necessidade de se buscar perspectivas mais contemporâneas acerca da Economia Comportamental.

2 MARCO TEÓRICO

2.1 Conceito economia

A Economia, derivada etimologicamente do grego 'oiko' (casa) e 'nomo' (lei ou norma), é conceitualizada como a 'administração do lar'. Este campo acadêmico, como articulado por Mankiw (2014), dedica-se ao estudo metódico da alocação de recursos finitos com o propósito de produzir bens e serviços, e sua subsequente distribuição entre os componentes de uma comunidade social.

A perspectiva de Mankiw, no entanto, se concentra na análise de forças e tendências influenciando a economia de forma abrangente. Explica a economia contemporânea como a ciência voltada ao emprego de recursos limitados, orientada

para usos alternativos, para maximizar a eficácia, seja na fabricação de bens ou na oferta de serviços.

A economia, nesse contexto, busca aprimorar as atividades econômicas, explorando o uso da moeda e as trocas comerciais entre os membros da sociedade, com o objetivo de melhorar a produção, minimizar os custos e gerar resultados mais eficientes. A Economia, como ciência, apresenta uma variedade de correntes de pensamento e subdivisões.

Em particular, a escola neoclássica divide a economia em dois domínios fundamentais: Microeconomia e Macroeconomia. A Microeconomia, uma subdisciplina da economia, examina a formação de preços, o vetor principal que direciona a alocação de recursos no ambiente das economias capitalistas. Ela argumenta a respeito da eficácia do mercado na organização e distribuição eficiente de recursos finitos. Sua análise centra-se em mercados específicos, investigando o comportamento e a interação entre os agentes econômicos, consumidores e produtores.

Por outro lado, a Macroeconomia envolve o estudo dos agregados econômicos e do desempenho da economia como um todo. Essa esfera da economia direciona sua atenção para aspectos abrangentes como a produção total de uma economia (Produto Interno Bruto - PIB), níveis de emprego e desemprego, as taxas de inflação, padrões de comércio internacional, e o crescimento econômico (Mankiw, 2014).

A Microeconomia e a Macroeconomia, embora distintas, são áreas interdependentes e essenciais da economia. Os insights derivados de ambas ajudam a esclarecer o comportamento humano em sociedade e a compreender a tomada de decisões em tudo o que é associado à economia. Assim como as análises abrangentes fornecidas pela macroeconomia são indispensáveis, o foco mais restrito da microeconomia é crucial para o funcionamento do sistema maior. Apesar de suas diferenças, ambas contribuem significativamente para a compreensão da sociedade.

Contudo, estudo da Macroeconomia é fundamental para a formulação de políticas públicas. Ela oferece as ferramentas conceituais e metodológicas para que o Estado possa intervir na economia, com o objetivo de desempenhar suas três funções principais (BLANCHARD, 2017):

1. **Função alocativa:** Envolve a determinação de como os recursos da sociedade serão distribuídos entre os diferentes tipos de bens e serviços produzidos na economia. A intervenção estatal é necessária quando o mercado não consegue alocar os recursos de maneira eficiente, um cenário conhecido como falha de mercado.
2. **Função distributiva:** A função distributiva do Estado se refere à maneira como a renda é dividida entre os membros da sociedade. A intervenção estatal pode ser necessária para corrigir as desigualdades de renda que são consideradas injustas.
3. **Função estabilizadora:** O Estado pode usar ferramentas de política macroeconômica, como a política fiscal e monetária, para regular os ciclos econômicos e estabilizar a economia. Isso pode envolver ações para gerenciar a inflação, o desemprego, e garantir o crescimento econômico estável.

O conhecimento macroeconômico, portanto, é crucial para permitir que os governos tomem decisões bem informadas que possam melhorar o bem-estar econômico geral da sociedade.

2.2 Economia e comportamento

A relação entre economia e comportamento é um campo de estudo fascinante que ganhou destaque com o surgimento da economia comportamental. Enquanto a economia tradicional assume que os agentes econômicos são racionais e maximizadores de utilidade, a economia comportamental reconhece que os seres humanos muitas vezes agem de maneiras que desviam desses pressupostos.

Kahneman e Tversky são figuras-chave na fundação da economia comportamental. Seu trabalho pioneiro em heurísticas e vieses cognitivos revelou como as pessoas tomam decisões que desafiam as premissas da racionalidade econômica. Contudo, demais autores contribuíram para a economia comportamental com suas respectivas teorias:

1. **Teoria das Perspectivas (Prospect Theory):** Daniel Kahneman e Amos Tversky em 1979, Kahneman e Tversky introduziram a Prospect Theory, que descreve

como as pessoas valorizam ganhos e perdas de maneira assimétrica. Isso teve implicações significativas na compreensão do comportamento em situações de risco e incerteza.

2. **Nudge:** Richard Thaler e Cass Sunstein em A obra "Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness" destaca como pequenas intervenções podem influenciar decisões sem restringir a liberdade de escolha. Thaler e Sunstein mostram como a arquitetura de escolha pode moldar o comportamento humano de maneiras previsíveis.
3. **Modelos Mentais:** George Akerlof e Robert Shiller em "Animal Spirits: How Human Psychology Drives the Economy, and Why It Matters for Global Capitalism", Akerlof e Shiller exploram os "espíritos animais" que influenciam as decisões econômicas, enfatizando a importância dos fatores psicológicos.
4. **Economia da Felicidade:** Richard Easterlin contribuiu para a compreensão de como a renda afeta a felicidade, destacando que, além de um certo ponto, o aumento da renda não se traduz necessariamente em maior felicidade.
5. **Tomada de Decisão Irracional** de Dan Ariely em O livro "Predictably Irrational" de Ariely explora as irracionalidades sistemáticas nas decisões humanas e como essas irracionalidades podem ser previsíveis e exploradas.
6. **Teoria do Capital Social:** Robert Putnam em "Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community", destaca como fatores sociais e comportamentais influenciam a economia, argumentando que o capital social é crucial para o desenvolvimento econômico.
7. **Psicologia Econômica:** George Loewenstein é conhecido por seu trabalho na interface entre psicologia e economia, explorando como as emoções e as motivações afetam o comportamento econômico.

A economia comportamental trouxe uma compreensão mais rica e realista do comportamento humano para o campo da economia. A aplicação dessas ideias tem implicações significativas para políticas públicas, marketing, finanças e outras áreas, reconhecendo a complexidade e a irracionalidade inerentes ao comportamento humano. O diálogo contínuo entre economistas comportamentais e tradicionais continua a enriquecer nossa compreensão da interação entre economia e comportamento. (TVERSKY & KAHNEMAN, 1974).

2.3 Economia, comportamento e superavit

A Economia Comportamental é um campo que busca entender a tomada de decisão econômica no contexto da verdadeira complexidade do comportamento humano. A tomada de decisão na Economia Comportamental difere da abordagem tradicional da economia, que pressupõe que os indivíduos agem como agentes racionais, maximizando sua utilidade (SAMUELSON; NORDHAUS, 2010).

Daniel Kahneman, Amos Tversky e Richard Thaler são três dos principais teóricos no campo da Economia Comportamental, e suas pesquisas tiveram um impacto significativo na maneira como entendemos a tomada de decisões econômicas.

Daniel Kahneman e Amos Tversky são particularmente conhecidos pela Teoria das Perspectivas (Prospect Theory), um marco no campo da Economia Comportamental. Essa teoria, publicada em 1979, desafia a visão neoclássica de que os indivíduos agem racionalmente ao tomar decisões econômicas. A Teoria das Perspectivas propõe que as pessoas avaliam as perdas e os ganhos de maneira diferente e, portanto, podem tomar decisões econômicas que parecem irracionais. A perda é sentida de maneira mais intensa do que um ganho de magnitude similar, um fenômeno conhecido como aversão à perda (KAHNEMAN; TVERSKY, 1979).

Richard Thaler, em colaboração com outros acadêmicos, desenvolveu o conceito de "Nudge" (ou empurrão, em português) que tem aplicações práticas significativas na Economia Comportamental. Nudge é um conceito que se refere à ideia de alterar o comportamento das pessoas mudando a maneira como as opções são apresentadas a elas, sem limitar a liberdade de escolha. Thaler argumenta que os indivíduos podem ser "nudge" para tomar decisões melhores e mais racionais (THALER; SUNSTEIN, 2008).

Em seu livro "Misbehaving: The Making of Behavioral Economics", Thaler revisita a evolução da Economia Comportamental como campo de estudo e argumenta que a incorporação das características humanas "reais" aos modelos econômicos - como autocontrole limitado, miopia social e falta de racionalidade - pode melhorar a capacidade dos economistas de prever, explicar e aconselhar sobre o comportamento econômico (THALER, 2015).

Assim, a Economia Comportamental desafia as suposições convencionais da economia neoclássica, que geralmente presume que os indivíduos são agentes racionais, otimizadores perfeitos de sua utilidade ou satisfação. Em vez disso, destaca que o comportamento humano é frequentemente influenciado por vieses e heurísticas cognitivos, que podem levar a decisões que são aparentemente irracionais do ponto de vista econômico tradicional (TVERSKY; KAHNEMAN, 1974).

Outro viés cognitivo importante é o da ancoragem, que ocorre quando os indivíduos se baseiam em um valor inicial (âncora) ao tomar decisões, mesmo que essa âncora possa não ter relevância para a decisão em questão (TVERSKY; KAHNEMAN, 1974). O viés de confirmação é outra heurística poderosa, em que os indivíduos favorecem informações as quais confirmam suas crenças preexistentes e ignoram informações que as contradizem (NICKERSON, 1998).

Em um nível microeconômico, a Economia Comportamental tem implicações profundas para a compreensão do comportamento do consumidor e do produtor. Por exemplo, ela pode ajudar a explicar por que os consumidores, muitas vezes, fazem escolhas que parecem contraproducentes, como gastar mais dinheiro do que têm ou fazer escolhas de saúde ruins (THALER; SUNSTEIN, 2008).

Já no nível macroeconômico, pode contribuir para uma melhor compreensão de fenômenos como bolhas financeiras e crises, que são muitas vezes impulsionadas por comportamentos irracionais e contágio emocional em larga escala (AKERLOF; SHILLER, 2015).

Nesse contexto, importa retomar o conceito tradicional de superávit econômico, o qual refere-se à medida de benefício econômico que um agente (pode ser um consumidor ou produtor) recebe ao participar de um mercado. Esse benefício é geralmente expresso como a diferença entre a disposição do agente a pagar (ou aceitar) por um bem ou serviço e o preço real que ele paga (ou recebe). O superávit econômico é geralmente dividido em duas categorias: superávit do consumidor e superávit do produtor.

Por superávit do consumidor entende-se a medida do benefício econômico para o consumidor, que é obtido quando o preço de mercado de um bem ou serviço é inferior ao preço máximo que o consumidor está disposto a pagar (VARIAN, 2014). Em outras palavras, é o ganho líquido que um consumidor obtém ao realizar uma compra. O superávit do consumidor é representado graficamente como a área entre

a curva de demanda e a linha de preço em um gráfico de oferta e demanda.

Por outro lado, superávit do produtor engloba a medida do benefício econômico para o produtor. Ocorre quando o preço de venda é superior ao custo mínimo de produção do produtor (VARIAN, 2014). O superávit do produtor é representado graficamente como a área entre a linha de preço e a curva de oferta em um gráfico de oferta e demanda.

O superávit total da economia, que é a soma do superávit do consumidor e do superávit do produtor, é usado para avaliar a eficiência do mercado. Se um mercado está em um estado de equilíbrio de Pareto, o superávit total é maximizado (PARETO, 1971). Isso significa que nenhum indivíduo pode ser tornado melhor sem tornar alguém pior. No entanto, é importante notar que a eficiência de Pareto não leva em conta a equidade ou a distribuição justa de recursos.

Todavia, através da lente da Economia Comportamental, o conceito tradicional de superávit econômico é expandido para considerar os efeitos das heurísticas e vieses na tomada de decisões.

Um dos aspectos mais fundamentais da Economia Comportamental é a aversão à perda, uma ideia central da Teoria das Perspectivas de Kahneman e Tversky (1979). Essa teoria sugere que os indivíduos dão mais valor à perda de um bem do que ao ganho de um bem de valor equivalente. Este viés comportamental pode levar a um superávit econômico ao desencorajar a troca de bens ou a aceitação de oportunidades de investimento que, embora potencialmente arriscadas, podem ter um alto retorno esperado. Além disso, desafia a suposição econômica clássica de racionalidade, que sugere que um ganho de uma determinada magnitude deve ter o mesmo impacto sobre a satisfação de um indivíduo quanto uma perda da mesma magnitude (KAHNEMAN; TVERSKY, 1979).

A teoria argumenta que as perdas são psicologicamente cerca de duas vezes mais impactantes para os indivíduos do que ganhos equivalentes. Por exemplo, a dor de perder 100 dólares é aproximadamente duas vezes maior do que o prazer de ganhar 100 dólares. A aversão à perda tem implicações significativas para a tomada de decisões, particularmente em contextos incertos. As pessoas podem se comportar de maneira irracional e tomar decisões para evitar possíveis perdas.

A aversão à perda tem sido aplicada em diversas áreas, como finanças, política, direito, entre outras. Nas finanças, por exemplo, a aversão à perda pode

explicar por que os investidores se apegam a ações em queda, na esperança de que elas se recuperem, em vez de cortar suas perdas. Isso é conhecido como o efeito de disposição, descrito por Shefrin e Statman (1985).

Este conceito também tem implicações para a formulação de políticas. Os formuladores de políticas podem estruturar escolhas de forma a tirar proveito da aversão à perda para incentivar comportamentos desejáveis. Por exemplo, Thaler e Benartzi (2004) propuseram o programa Save More Tomorrow, que usa a aversão à perda para incentivar a poupança para a aposentadoria.

Ademais, a "falácia do custo irrecuperável" é um fenômeno observado na tomada de decisões econômicas em que os indivíduos continuam um comportamento ou empreendimento uma vez que um investimento em dinheiro, tempo ou esforço foi feito, mesmo quando seria mais benéfico abandonar o empreendimento. Essa falácia é também referida como o efeito de "sunk cost" ou "escalation of commitment".

Hal R. Arkes e Catherine Blumer (1985) são pesquisadores que exploraram esta falácia em profundidade. Eles realizaram uma série de experimentos que demonstraram que os indivíduos muitas vezes tomam decisões irracionais por causa dos custos irrecuperáveis. Por exemplo, um indivíduo pode continuar a assistir a um filme que não está gostando só porque já pagou pelo ingresso.

Arkes e Blumer argumentam que essa tomada de decisões irracional ocorre porque os indivíduos estão tentando evitar sentimentos de desperdício. No entanto, ao fazer isso, eles ignoram o fato de que os custos irrecuperáveis, por definição, não podem ser recuperados e, portanto, não devem ser considerados ao tomar decisões sobre o futuro.

Os trabalhos de Thaler, Sunstein, e outros – como já anteriormente mencionado - sobre "empurrões" (nudges) podem ter um impacto significativo no superávit econômico. "Nudges" é um conceito central da economia comportamental popularizado pelo economista Richard Thaler e pelo jurista Cass Sunstein. Em seu livro "Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness" (2008), eles descrevem o "nudge" como qualquer aspecto que altere o comportamento das pessoas de maneira previsível sem proibir nenhuma opção ou mudar significativamente seus incentivos econômicos.

Thaler e Sunstein desenvolveram a teoria do "paternalismo libertário", que

sugere que é legítimo e benéfico que as instituições públicas e privadas "empurrem" as pessoas para melhores decisões, contanto que as opções estejam abertas e os indivíduos possam optar por não participar. Em outras palavras, um "nudge" é uma maneira de moldar o ambiente de escolha para melhorar o bem-estar das pessoas, preservando sua liberdade de escolha.

Um exemplo clássico de um "nudge" é a decisão de colocar alimentos saudáveis ao nível dos olhos em uma lanchonete, incentivando assim a escolha de alimentos mais saudáveis. Outro exemplo é o programa "Save More Tomorrow" proposto por Thaler e Benartzi (2004), que aumenta automaticamente a taxa de contribuição para a aposentadoria dos trabalhadores a cada aumento salarial, a menos que optem por não participar.

As estratégias de "nudge" foram aplicadas com sucesso em muitos domínios da política pública, incluindo saúde, educação, finanças e meio ambiente. No entanto, também levantaram questões éticas sobre a manipulação e o respeito pela autonomia individual. Thaler e Sunstein argumentam que, dado que todos os ambientes de escolha têm algum tipo de estrutura, é melhor que essa estrutura seja projetada para promover o bem-estar das pessoas.

3 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A interação entre vieses comportamentais, decisões econômicas e superávit econômico apresenta um campo de estudo complexo, desafiador e ainda em evolução.

Os vieses comportamentais, tais como aversão à perda, falácia do custo irrecuperável e outros, possuem impactos significativos sobre como os indivíduos tomam decisões econômicas. Estes vieses podem levar a decisões que não são ótimas em termos de eficiência econômica, levando a distorções no mercado que podem afetar a geração de superávit econômico. Por exemplo, a aversão à perda pode levar os indivíduos a se apegarem a investimentos ineficientes, reduzindo o potencial de superávit.

Além disso, estratégias de intervenção baseadas em Economia Comportamental, como os nudges, têm demonstrado ser eficazes em influenciar o comportamento dos indivíduos e podem ser utilizadas para ajudar a corrigir algumas dessas distorções do mercado. No entanto, o impacto exato dessas intervenções

sobre o superávit econômico ainda é objeto de intensa investigação.

O efeito desses vieses e intervenções pode variar de acordo com o contexto, as circunstâncias específicas e as características individuais. Isso adiciona outra camada de complexidade à questão e torna difícil fazer generalizações amplas. Portanto, são necessários mais estudos empíricos e teóricos para explorar essas interações de maneira mais aprofundada.

Além disso, o campo da Economia Comportamental ainda está em desenvolvimento, com novos vieses e fenômenos sendo continuamente descobertos e explorados. Isso significa que a interação entre vieses comportamentais, decisões econômicas e superávit econômico continuará a ser um campo de pesquisa ativo.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AKERLOF, G. A., & Shiller, R. J. (2015). **Phishing for Phools: The Economics of Manipulation and Deception**. Princeton University Press.

ARKERS, H. R., & Blumer, C. (1985). **The psychology of sunk cost**. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 35(1), 124-140.

BLANCHARD, O. (2017). **Macroeconomics**. Pearson.

CAMUS, A. **O Homem Revoltado**. Rio de Janeiro: Record, 1996.

CHIAVENATO, Idalberto. **Administração de novos tempos**. Rio de Janeiro: Campus, 2004.

HEILBRONER, R. L. (1986). **The Nature and Logic of Capitalism**. W. W. Norton & Company.

KAHNEMAN, D. (2011). **Thinking, Fast and Slow**. Farrar, Straus and Giroux.

KAHNEMAN, D., & Tversky, A. (1979). **Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk**. *Econometrica*, 47(2), 263-292.

KEYNES, J. M. (1936). **The General Theory of Employment, Interest, and Money**. Palgrave Macmillan.

MANKIW, N. G. (2014). **Principles of Economics**. South-Western, Cengage Learning.

MARSHALL, A. (1890). **Principles of Economics**. Macmillan and Co., Ltd.

NICKERSON, R. S. (1998). **Confirmation Bias: A Ubiquitous Phenomenon in Many Guises**. *Review of General Psychology*, 2(2), 175-220.

OLIVEIRA, Marcos Eduardo (2010). **A economia e o Comportamento Humano**. <https://www.oeconomista.com.br/a-economia-e-o-comportamento-humano/> acesso em 02/06/2023

PARETO, V. (1971). **Manual of Political Economy**. New York: A.M. Kelley.

PINI, Guilherme. **Economia comportamental como ela explica as decisões de quem investe**. <https://exame.com/colunistas/palavra-do-advisor/economia-comportamental-como-ela-explica-as-decisoes-de-quem-investe/> acesso em 10/06/2023

REIS, Thiago. **Economia Comportamental**: entenda esse conceito econômico.

<https://www.sun0.com.br/artigos/economia-comportamental/> acesso em 09/06/2023

SAMUELSON, P. A., & Nordhaus, W. D. (2010). *Economics*. McGraw-Hill.

THALER, R. H., & Benartzi, S. (2004). **Save More Tomorrow™**: Using behavioral economics to increase employee saving. *Journal of Political Economy*, 112(S1), S164-S187

THALER, R. H. (2015). *Misbehaving: The Making of Behavioral Economics*. W. W. Norton & Company.

THALER, R. H., & Sunstein, C. R. (2008). **Nudge**: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness. Yale University Press.

THALER, R. H., & Sunstein, C. R. (2008). **Nudge**: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness. Yale University Press

TVESKY, A., & Kahneman, D. (1974). **Judgment under Uncertainty**: Heuristics and Biases. *Science*, 185(4157), 1124-1131.

VARIAN, H. R. (2014). **Intermediate microeconomics**: A modern approach. WW Norton & Company.

THALER, R. H., & Benartzi, S. (2004). **Save More Tomorrow™**: Using behavioral economics to increase employee saving. *Journal of Political Economy*, 112(S1), S164-S187.